

DISCOURS

DE

M. THIERS

SUR

LE RÉGIME COMMERCIAL
DE LA FRANCE

PRONONCÉS

A L'ASSEMBLÉE NATIONALE

les 27 et 28 juin 1851

PARIS
PAULIN, LHEUREUX ET Cie, ÉDITEURS
RUE RICHELIEU, 60

1851

DISCOURS

DE

M. THIERS.

PARIS. — IMPRIMÉ PAR PLON FRÈRES
RUE DE VAUGIRARD, 36.

DISCOURS

DE

M. THIERS

SUR

LE RÉGIME COMMERCIAL

DE LA FRANCE

PRONONCÉS

A L'ASSEMBLÉE NATIONALE

les 27 et 28 juin 1851

PARIS

PAULIN, LHEUREUX ET Cie, ÉDITEURS

RUE RICHELIEU, 60

1851

PRÉFACE.

Je publie le discours que j'ai prononcé sur le régime commercial de la France, parce qu'il a été incomplétement et inexactement reproduit, non par la faute des sténographes, mais par celle du sujet, hérissé de calculs et de détails difficiles à saisir pendant une improvisation rapide. Ceux qui auront voulu me lire, même dans le *Moniteur*, ne peuvent avoir aucune idée de ce que j'ai dit, et je ne puis consentir, dans une matière aussi grave, à me laisser attribuer des calculs inexacts, des non-sens, des raisonnements inachevés, tout ce que contiennent enfin les versions qu'on a données du discours que j'ai prononcé. On va le lire dans son texte véritable, tel qu'il serait parvenu au public, si la fatigue que j'éprouvais m'avait permis de passer une nuit entière à revoir les épreuves du *Moniteur*.

Je profite de cette occasion pour relever quelques observations qui ont été faites depuis, et qui, portées à la tribune, auraient été, moi présent, réduites à leur valeur.

Depuis vingt-cinq ans que je consacre ma vie aux affaires de mon pays, j'ai été exposé peut-être plus qu'un autre au dénigrement qui attend tous les hommes publics. Je crois, quoi qu'on en puisse dire, avoir à chaque époque combattu le mal le plus à craindre, et toujours porté mes efforts là où était le danger véritable. De 1830 à 1840 j'ai fait de mon mieux pour consolider la royauté constitutionnelle; de 1840 à 1848, j'ai fait de mon mieux encore pour l'amener à se renfermer dans les vraies limites où elle pouvait exister, se faire accepter, et durer. Depuis j'ai lutté sans relâche contre le débordement qui devait suivre une révolution démocratique. Dans toutes ces situations, appelé quelquefois contre mes penchants naturels au rôle de contradicteur du pouvoir, j'ai toujours soutenu, même au sein de l'opposition, les vraies maximes de gouvernement et de haute administration. J'ai défendu tour à tour la centralisation, l'armée, les droits de l'État en matière

d'enseignement, le Trésor, l'impôt, la Banque, la circulation en argent contre la circulation en papier, les tarifs protecteurs de notre industrie, les lois de la propriété, tous les principes enfin, administratifs et sociaux, que l'expérience et le bon sens démontrent comme les seuls bons, les seuls applicables. Sur tous ces points je n'ai jamais rien cédé à l'esprit de système, d'opposition ou d'anarchie. De là quelques critiques, en m'accusant d'humeur révolutionnaire, parce que j'avais voulu renfermer dans certaines limites l'action de la royauté, m'ont accusé en même temps d'être un esprit fermé à toute idée de réforme. Je les remercie d'avoir relevé ces deux traits de ma vie publique. Oui j'ai voulu de la liberté comme on la pratique en Angleterre, et quant aux utopies administratives ou sociales de mon temps, il n'y en a pas une que je n'aie combattue, et contribué à éloigner, quand elle avait quelque chance d'être essayée. J'ai ainsi soulevé contre moi, outre les ennemis politiques qui m'étaient dus, les esprits chimériques de tous les partis, et il m'est arrivé d'être fort maltraité, même quand j'avais le bonheur de rendre quelque service, de l'être dans mon pro-



pre parti, par des hommes qui me devaient au moins des égards.

De toutes les chimères que j'ai eu à combattre, il n'y en a pas de plus vaine et de plus dangereuse que celle qui s'est appelée le *libre-échange*. Depuis quelques années elle a écrit, parlé, dogmatisé, professé, sans rencontrer de contradicteur. J'ai cru utile de l'arrêter une fois dans sa marche, et aussitôt j'ai été repris comme je l'avais mérité par les grands esprits que la science économique a produits. Ce n'est pas de cela qu'il s'agit, et je ne veux ici que relever certaines assertions pour en prouver la fausseté.

J'ai, dit-on, apporté des renseignements inexacts, des calculs erronés à la tribune. Lesquels ? Dans une discussion qui a embrassé l'industrie tout entière, de la France et du monde, j'aurais pu assurément commettre quelques erreurs de détail, sans que le fond de mes raisonnements en fût moins solide et moins concluant. Mais, sous le rapport même des détails, qu'a-t-on pu contester dans tout ce que j'ai apporté à la tribune de faits, de calculs, ou de raisonnements ?

J'ai prétendu, par exemple, qu'en Angleterre il

y avait plus d'impôts de consommation et moins d'impôts directs qu'en France. Quelle grande hardiesse que celle-là! Ceux qui me la reprochent ignorent-ils que c'est là surtout la profonde différence qui distingue les deux pays, sous le rapport économique et financier? S'ils ne l'ignorent pas, mon observation subsiste dans toute sa force, et l'Angleterre en supprimant certains impôts de consommation, qui portaient sur des matières premières et sur des produits manufacturés, pour les remplacer par une augmentation d'impôt direct, n'a fait que nous imiter, et s'approcher du système français.

Mais je me suis trompé, dit-on, en prétendant que l'Angleterre n'avait que 100 millions d'impôt direct contre 900 millions d'impôt de consommation (douane et accise), et j'ai omis les taxes locales. D'abord je pourrais citer en France des taxes locales qui ne figurent pas au budget général, et qui ont le caractère d'impôt direct. Je les laisse de côté. Je parlais du budget de l'État, non des budgets locaux; je pouvais donc négliger ceux-ci, le budget général suffisant pour caractériser exactement les deux pays.



Toutefois, ajoutons les taxes locales. Laquelle prendre? celle des pauvres. Elle varie entre 5 et 6 millions sterling (125 à 150 millions de francs). Ce serait alors 250 millions d'impôt direct contre 900 millions d'impôt de consommation, qui auraient existé en Angleterre quand on a entrepris les nouvelles réformes, tandis qu'en France c'est 450 contre 450. Mais, dit-on, il y a d'autres taxes à ajouter à celle des pauvres. Pour combien en veut-on ajouter? Pour 100 ou 150 millions, ce serait 400 millions d'impôt direct contre 900 millions d'impôt de consommation, ce qui laisserait encore l'Angleterre bien loin de nous. Les Anglais donc lorsqu'ils ont songé à opérer la réforme dont il s'agit, et à créer l'income-tax, auraient eu 400 millions d'impôt direct contre 900 d'impôt de consommation, et je suis fondé à soutenir qu'ils n'ont fait que nous imiter, et qu'il leur reste beaucoup à faire pour nous atteindre, car avec l'income-tax ils n'auront encore que 540 millions contre 900! Mon raisonnement subsiste ainsi tout entier, et il n'y a dans la plus importante partie de la réforme anglaise qu'une pure imitation de la France. Cette vérité ne devrait pas être méconnue

par les hommes d'ordre, qui mettent quelque prix à prouver qu'en France les impôts ne sont ni injustes ni absurdes.

Maintenant, ainsi que je l'ai dit, reste le libre échange comme unique nouveauté, le libre échange dont pour ma part je repousse absolument l'imitation.

Quel calcul erroné, ou quel fait inexact ai-je donc apporté à la tribune en discutant la situation de nos industries ?

J'ai dit que tout était protégé en France, et que tout avait besoin de l'être, sans qu'il y eût infériorité véritable de notre part. Mais j'ai eu, dit-on, la hardiesse d'avancer que les vins mêmes étaient protégés. Comment, dans quelle situation l'ai-je avancé?

J'avais énoncé ce fait, qui est écrit dans nos tarifs, que tous les produits agricoles et manufacturés étaient protégés en France. Alors une voix m'a interrompu et m'a dit : Quoi, tous, même les vins! — Oui, ai-je répondu, oui, même les vins ; et je devais répondre ainsi, puisque d'après nos tarifs il y a sur les vins étrangers un droit d'entrée de 35 et de 100 fr. par hectolitre. Je me suis hâté d'ajouter : Nos vins sont fiers de leur supériorité, et croient

pouvoir se passer de protection. Ceux de Bordeaux, qui n'ont pas d'analogues au monde, le peuvent assurément; mais ceux de la Provence et du Languedoc commettraient peut-être une imprudence, s'ils voulaient se passer de tout tarif contre les vins similaires d'Italie et d'Espagne. Pourtant, ai-je ajouté, nos vins peuvent plus qu'aucun autre de nos produits renoncer à toute protection. — Pouvais-je dire autre chose, et, je le demande, dans une aussi vaste discussion, ai-je un instant, un seul instant fait reposer mon argumentation sur ce fait? Pas une fois. Il y a donc peu de bonne foi à reprendre ce point, qui n'était de ma part qu'une réponse à qui m'interrompait, réponse inévitable tirée du tarif lui-même. Maintenant je pourrais ajouter ce que je tiens de commerçants en vin fort dignes de foi, que, dans telle année où la récolte des vins de la Provence et du Languedoc a manqué, et où les prix se sont fort élevés, on a vu arriver, malgré le droit protecteur, les vins d'Espagne, de manière à faire comprendre que leur concurrence n'était point à mépriser.

J'ai parlé des blés. C'est là le point le plus important de la discussion à laquelle je me suis livré. D'a-

bord j'ai, dit-on, cité les blés de Séville, blés inconnus de tout le monde, blés inventés par moi. Premièrement je démens l'assertion. Je n'ai raisonné que sur les blés russes, dont le bas prix est le plus redoutable pour notre agriculture, et j'ai dit accessoirement que pourtant ils n'étaient pas les seuls à craindre, car il y en avait à Naples, en Espagne, rangés parmi les meilleurs que l'on connaisse, et qui pouvaient arriver à très-bon marché en France. Puis j'ai passé outre, et je n'ai raisonné que sur les blés d'Odessa. Il y a donc encore ici manière de contredire peu sincère, puisque je n'ai fait que citer pour mémoire, sans m'y arrêter, les blés d'Espagne. Au surplus, quant à ces derniers, je les ai si peu inventés qu'ils entrent quelquefois, mais rarement, à cause du tarif protecteur, comme les blés russes eux-mêmes. (Voir à ce sujet le tableau décennal de nos importations et de nos exportations.)

Sur quoi donc ai-je raisonné, longuement raisonné, j'en conviens? Sur les blés russes. Qu'y a-t-il à reprocher ici à mes calculs? Les Marseillais se sont montrés indignés, me dit-on. Indignés! où? à la Bourse de Marseille. Indignés, de quoi? de ce qu'on

les prive de substituer leur commerce à l'agriculture française pour un cinquième ou un quart peut-être de notre alimentation, de s'enrichir ainsi au détriment de nos paysans ruinés? Cette indignation est naturelle, mais elle ne décide pas la question.

J'ai dit que l'on pouvait avoir à Marseille, en temps ordinaire (et j'ai soigneusement exclu les temps extraordinaires), les blés d'Odessa à 10 fr., qu'à ce prix le propriétaire russe avait lieu d'être satisfait. J'ai fait observer qu'il fallait ajouter le fret, qui en temps ordinaire était de 2 fr., et pour ne jamais prendre le chiffre le plus favorable à mon raisonnement, j'ai porté non pas à 12 fr., mais à 13 fr. et même à 14 fr., le prix auquel on pouvait se procurer le blé russe à Marseille.

D'après quoi l'ai-je affirmé? D'après un relevé fait chez les maisons les plus accréditées à Paris dans le commerce des blés, et que je nommerais s'il le fallait. J'ai ces relevés écrits, et je pourrais les produire. Mais ces maisons sont intéressées, dira-t-on! Les négociants marseillais ne le sont-ils pas? Au surplus, les douanes consultées m'ont fourni les mêmes chiffres.

J'affirme donc qu'en temps ordinaire le blé d'O-

dessa peut être à Marseille à 13 ou 14 fr. J'ajouterai que des hommes très-instruits, connaissant bien les lieux, déclarent que le prix de 10 fr. est très-supérieur au prix ordinaire du blé dans la mer Noire. On l'a vu souvent à 8, à 7, à 6 francs (1).

On continue, et on dit que depuis un an ou deux le blé d'Odessa n'a jamais été coté à moins de 11 fr., et on accorde en même temps que le fret en temps ordinaire peut être de 2 fr. D'abord depuis deux ans je pourrais dire que la subite ouverture des ports anglais a créé une situation extraordinaire pour le producteur russe, qui ne s'était pas préparé encore à faire face à cette nouvelle exportation, tandis que je me suis toujours placé dans les situations ordinaires. Mais j'accorde 11 fr. si l'on veut : avec le fret qu'on avoue être de 2 fr., c'est 13 fr. Il reste, il est vrai, les commissions de commerce que j'ai, dit-on, négligées. A combien veut-on les porter? A 1, à 2 pour cent. A 2 pour cent, ce serait une somme de

(1) Pendant que je portais ces faits à la tribune, un personnage très-honorable, voué depuis longtemps aux études agricoles, M. Bergasse, lisait à l'Académie de Rouen, et sans me l'avoir communiquée, une note très-intéressante sur les blés de Russie, qu'on trouvera à la suite de cette préface.

26 centimes à ajouter. Quant au change il n'a d'importance que dans les circonstances extraordinaires que j'ai toujours exclues : d'ailleurs j'ai toujours dit 13 à 14 fr. Voici ensuite comment j'ai raisonné. Le blé, ai-je dit, est généralement à 19 ou 20 fr. à Marseille, et il faut ce prix dans le Midi pour que l'agriculture soit rémunérée. Donc si le blé d'Odessa peut arriver à 13 ou 14 fr., et s'il en faut 20 au cultivateur, c'est 7 ou 6 fr. que perdrait celui-ci. Notre agriculture serait ruinée! et j'ai ajouté que ce qui me le faisait croire, c'est qu'en Angleterre la chute du prix avait été de 56 à 40 schellings par quarter, après la libre entrée; et j'ai encore ajouté qu'il fallait bien qu'on espérât un semblable résultat, puisqu'on promettait le pain à beaucoup meilleur marché qu'il n'était aujourd'hui. Or le pain ne pouvait être à beaucoup meilleur marché, qu'à une condition, c'est que le blé subirait une baisse considérable.

Mais, dit-on encore, le prix du blé d'Odessa a été à 18 fr. en 1847, le fret est monté à 7 fr., ce qui fait 25 fr. J'ai donc présenté un faux calcul en parlant de 13 et 14 fr. l'hectolitre pour le prix du blé d'Odessa à Marseille. Il y a vraiment lieu d'être étonné d'une pa-

reille manière de discuter des intérêts si graves. J'ai parlé de 13 à 14 fr., en excluant formellement les temps extraordinaires; par conséquent la citation de l'année 1847, qui est une année de disette, ne prouve rien contre moi. Mais veut-on d'ailleurs la réfutation péremptoire de cette ridicule citation? Les blés d'Odessa valaient à Marseille, fret payé, 25 fr. en 1847. C'est vrai. Ils ont même monté en janvier, février, mars, à 27 et 28 fr. Mais sait-on, dans les mêmes mois, quel était le prix en France? 37, 40 et 48 fr. Il est tout simple que le bruit seul de la disette, général alors sur le continent, que quelque chose de bien plus efficace que ce bruit, l'arrivée de milliers de bâtiments venant au nom de peuples affamés demander du blé, les fit doubler; mais ils doublaient aussi en France, et montaient au prix énorme de 48 fr. Il y a même des contrées où ils se sont élevés davantage.

Que reste-t-il donc de vrai? C'est qu'en tout temps il y a entre les blés russes et les blés français une différence considérable, qui est de 6 à 7 fr. en temps ordinaire, de 15 à 20 fr. en temps extraordinaire, et que la libre entrée devrait inévitablement avoir l'effet

qu'elle a eu en Angleterre, de réduire de 30 pour cent peut-être le prix reconnu nécessaire à notre agriculture, de faire abandonner une partie de la culture des céréales, et de nous rendre pour un quart, pour un cinqnième de notre alimentation, dépendants de l'étranger et des hasards de la mer?

On a, il est vrai, imaginé un moyen de nous rassurer. Les forces de la production russe sont, dit-on, limitées, très-limitées; c'est une chimère qne de la craindre; elle ne peut pas aller bien loin, et voici comment on le sait. Un commissaire anglais est allé il y a qnelque vingt ans, envoyé par M. Huskisson, s'assurer de l'étendue de la production des céréales en Russie. Elle ne peut pas s'élever au delà de 4 à 5 millions d'hectolitres. Les consuls anglais ont confirmé le fait. Ouvrons donc nos ports sans crainte; les Russes n'y pourront pas envoyer grand' chose; d'ailleurs les Anglais, eux anssi, ont besoin de blés; ils empêcheront que les blés de la mer Noire ne s'arrêtent à Marseille, en les attirant d'un trait à Londres. Marseille ne fera que les voir passer.

Qu'on me permette de le dire, cette supposition

vaut bien tout ce que les économistes ont jamais imaginé de plus solide.

Comment, un commissaire anglais a pu fixer, il y a quelque vingt années, l'étendue de la production de la Russie! Un commissaire anglais a pu savoir ce que les immenses terres qui s'étendent du Danube au Volga pouvaient donner de céréales! Mais d'abord voilà que la production russe, dont il avait fixé l'excédant disponible à 4 ou 5 millions, a pu, en 1847, trouver 12 millions d'hectolitres à envoyer hors de Russie. Comment donc a-t-elle fait pour tromper à ce point les pronostics de l'observateur employé par M. Huskisson?

Laissons ces puériles contradictions, et prenons les faits eux-mêmes.

En Russie il y a des terres immenses, couvertes d'une épaisse couche végétale, qu'on laisse de longues années sans les cultiver, sur lesquelles, sans aucune préparation préalable, il suffit d'un simple labour superficiellement donné pour obtenir les plus belles récoltes, et on prétend dire qu'un tel pays peut être limité dans sa production, par une déclaration partie de Londres. La supposition est ridi-



cule. La Russie évidemment ne peut être limitée dans sa production que par les bras de sa population, et non par son sol, car son sol donnerait au besoin dix fois ce qu'il donne aujourd'hui. Malgré les prévisions du commissaire anglais, elle a passé en une année de 5 millions, excédant présumé, à 12 millions. Qu'est-ce qui l'a empêchée d'aller au delà? C'est que l'Europe ne s'adressant à elle qu'en temps de disette, et que la disette étant accidentelle de sa nature, ne devant pas durer, n'ayant pas duré heureusement en 1847, n'ayant pas même été alors une véritable disette, mais plutôt une cherté produite par une insuffisance qu'on s'était exagérée, la disette ne pouvait pas être un motif pour la population russe de diriger ses forces du côté de la production des céréales. Mais supposez que la France commît à la suite de l'Angleterre la folie d'abolir tous les tarifs, qu'arriverait-il infailliblement?

Le prix des blés français s'abaisserait aussitôt, peut-être de 30 pour cent, comme il est arrivé en Angleterre; celui des blés russes s'élèverait, et ainsi l'un descendrait, l'autre monterait jusqu'à ce qu'ils se fussent rencontrés. Dans la première année,

comme il arrive en Angleterre aujourd'hui, les producteurs français livreraient leur blé au prix forcé qu'on leur aurait imposé par cette concurrence, et l'importation extérieure ne serait pas d'abord très-forte, car la production nationale, obligée de se placer quelque part, se donnerait n'importe à quel prix. Mais il arriverait bientôt ce qui arrive aujourd'hui, depuis que le blé est tombé en France en moyenne à 15 francs, prix auquel l'agriculture est ruinée; on abandonnerait peu à peu la culture des céréales sur un très-grand nombre de points, et on la remplacerait, comme on le fait depuis un an en France, par celle des plantes oléagineuses, ou, comme on le fait en Angleterre depuis deux, par les pâturages. Cela ne se fait encore que dans une mesure restreinte; pourquoi? Parce qu'on espère en France que les prix se relèveront. On espère en Angleterre (dans les campagnes il est vrai, non dans le monde politique) que la législation changera. Mais si la situation durait, la culture se transformerait définitivement, et les céréales russes ou autres, se développant peu à peu par le prix plus élevé qu'elles obtiendraient dans nos pays, les cé-

réales françaises se restreignant par le bas prix constant auquel elles seraient réduites, celles-ci céderaient du terrain à celles-là, jusqu'à la limite où les prix se nivelleraient. Ainsi, par exemple, supposez le blé d'Odessa entré à Marseille à 14, à 15, à 16 fr. si l'on veut; il s'avancerait dans l'intérieur jusqu'à ce qu'il se fût chargé d'assez de frais de transport pour égaler le prix du blé français. Maintenant supposez les chemins de fer achevés, et l'introduction par les grandes artères devenue plus facile, il n'y aurait plus de cherté de transport que pour aller des grandes artères à l'intérieur. Quelle serait la portion de la production des céréales qui serait supprimée en France, et remplacée par on ne sait quelle autre production? on ne peut le dire. Serait-elle de 30, de 20, de 10 millions d'hectolitres? Personne ne le sait. Ne fût-elle que de dix millions, ce serait déjà un immense malheur pour un pays qui n'est pas sûr d'avoir toujours la mer ouverte à sa volonté. On ne niera pas que la Russie puisse donner 10 millions d'hectolitres en un an, puisqu'on admet qu'elle en a donné 12 une fois, en 1847, sans être préparée à une production extraordinaire. Eh bien,

10 millions d'hectolitres à transporter exigent au moins un millier de bâtiments couvrant incessamment la mer pour approvisionner un pays. La France voudrait-elle se réduire à cet état, voilà la question dont on ne parviendra pas, quoi qu'on en dise, à obscurcir l'évidence.

Enfin, pour nous rassurer plus complétement, on dit que l'Angleterre absorberait les blés dont la Russie pourrait disposer, car les prenant à 56 schellings (environ 24 fr. l'hectolitre), elle les attirerait chez elle, vu qu'il faudrait, pour qu'ils trouvassent un tel prix en France, que les prix fussent remontés à 23 fr.

Il y a ici une méprise fort étrange, et qui prouve que les gens qui m'accusent d'inexactitude ignorent même les chiffres les plus vulgairement admis. 56 schellings le quarter étaient l'ancien prix anglais, celui qui était admis à l'époque où l'Angleterre n'avait pas encore le libre-échange. Depuis, il est tombé à 38 schellings, remonté à 40 (la moyenne bien entendu), et peut-être est-il aujourd'hui un peu plus élevé sur les doutes qu'on a conçus à l'égard de la récolte. Or à 40 schellings, c'est environ 16 à

17 fr. l'hectolitre pour la moyenne, et 14 à 15 fr. pour les blés d'Odessa. Il y aurait donc chance à ce prix de voir les blés d'Odessa s'arrêter à Marseille, d'autant plus volontiers que le voyage est moins long.

Mais, ajoute-t-on, la Russie ne pourrait pas nourrir à la fois et la France et l'Angleterre. Toujours la même supposition, c'est que l'on peut fixer à Paris et à Londres les limites de la production russe! Eh bien! il y a la Baltique, qui a suffi à l'Angleterre cette année; il y a l'Amérique, qui lui verserait beaucoup plus qu'elle ne peut consommer, et il resterait la Russie méridionale pour la France, ce qui serait fort naturel, puisqu'il y a beaucoup plus près d'Odessa à Marseille que d'Odessa à Londres. Ce qui est certain, c'est que le phénomène ne s'opèrerait pas sur-le-champ. Ce qui se ferait tout de suite, ce serait la baisse du prix. Celle-là serait instantanée. Les cultivateurs résisteraient d'abord avant de changer leurs cultures comme ils le font en Angleterre, subissant la perte et dévorant leur souffrance dans l'espérance de voir leur état changer. Puis s'ils le voyaient durer, ils finiraient par abandonner suc-

cessivement la culture des céréales dans les provinces où le prix aurait le plus baissé, et les cultivateurs étrangers les remplaceraient sur le marché français. La retraite de la culture française se ferait peu à peu, et l'invasion de la culture étrangère se ferait peu à peu aussi, de manière qu'après quelques années on se trouverait ayant 10 ou 20 millions d'hectolitres de blé de moins sur son sol, et les prenant à l'étranger. Que seraient devenues les cultures françaises? On n'en sait rien; mais une baisse ruineuse d'abord dans le prix des denrées agricoles, et puis le remplacement dans la consommation d'une partie du blé français par le blé étranger, et une grande étendue de terre réduite à changer d'emploi, sans en trouver peut-être, ou du moins sans en trou ver un équivalent, voilà ce qui serait certain. Et quand on n'aurait arrêté par exemple que l'augmentation annuelle des cultures, qui est constante en temps ordinaire, le mal ne serait-il pas assez grand?

Sur les laines on nous dit des choses non moins étranges. S'en rapportant à je ne sais quelle version inexacte de mon discours, on me fait dire ce que je n'ai pas dit. Je n'ai pas dit qu'un négociant



français (que du reste je pourrais nommer) a acheté des laines d'Australie à 15 sous. J'ai dit qu'un négociant français a acheté des laines d'Australie, et le droit de 22 pour cent acquitté, toutes les commissions de commerce payées, avait trouvé 6 pour cent d'avantage à acheter des laines d'Australie, la laine française similaire étant supposée à 15 sous.

Voilà ce que j'ai dit et point autre chose. On prétend que le droit ayant été réduit en Angleterre, la laine anglaise n'avait pas baissé. C'est que cette réduction du droit a concouru, lorsqu'elle a été opérée, avec un développement immense des lainages dans toute l'Europe, et que la consommation a contre-balancé l'effet de la réduction du droit. Mais depuis, les laines de l'Amériqne du Sud étant survenues sur le marché, les laines d'Australie ayant pris un immense développement, et s'étant fort améliorées, il est certain que si on introduisait sur-le-champ les laines étrangères qu'on peut avoir à 30 pour cent meilleur marché au moins, la baisse serait immédiate, instantanée. S'en fier à cet égard aux promesses de messieurs les libre-échangistes, me semblerait fort téméraire. Il en serait comme pour

les blés. Les blés ne doivent pas baisser, suivant eux, quoique le pain doive être beaucoup meilleur marché : ils ne devaient pas baisser en Angleterre non plus, et cependant ils sont tombés de 56 à 40 schellings. Il se pourrait bien que pour les laines la chose ne se passât pas autrement.

Je n'en finirais pas de ces redressements de citations fausses ou tronquées, et je m'arrête pour répondre aux observations de M. Dollfus sur l'industrie du coton.

M. Dollfus dit : je suis compétent, car j'imprime sur étoffes; vous êtes un homme d'État... fort éloquent (veut-il bien ajouter)...; mais les détails vous échappent. — Voici, répondrai-je à M. Dollfus, ma manière de procéder. Il y a vingt-cinq ans que j'observe, non pas une industrie, mais toutes; que je suis leur marche, que je discute leurs prix de revient, et qu'entendant le débat contradictoire établi entre elles, l'écoutant avec impartialité, j'essaie de départager les hommes spéciaux, qui ne sont jamais d'accord entre eux, ni sur les faits, ni sur les chiffres, et qui sans un arbitre ne parviendraient jamais à s'entendre. Voilà comment je fais pour ar-

river à la vérité, et, si je m'en rapporte à la masse d'adhésions qui m'est parvenue depuis cette grave discussion, je crois en effet y être arrivé.

M. Dollfus a présenté un calcul sur la différence de prix de revient entre la filature anglaise et la filature française. Il est homme spécial assurément; eh bien, les filateurs de Rouen et d'Alsace, et parmi eux le propre frère de M. Jean Dollfus, M. Émile Dollfus, mon ami et collègue à l'Assemblée législative, trouvent les assertions de M. Jean Dollfus, les unes tout à fait inexactes, les autres à demi erronées, les autres même étranges, inexplicables de la part d'un homme pratique comme lui. M. Émile Dollfus l'a écrit dans une réponse imprimée à son frère. Les uns et les autres disent que M. Jean Dollfus est presque seul de son avis, qu'il a pour adhérents deux ou trois imprimeurs d'étoffe, qui voudraient, cela se conçoit, imprimer toutes les toiles blanches d'Angleterre, comme les Marseillais voudraient transporter tous les blés de Russie. Ils disent que M. Jean Dollfus se trompe en tout, et sur les chiffres et sur les faits. Qui faut-il donc que j'en croie, ou de tant d'hommes compétents en matière

de filature et de tissage, ou de M. Jean Dollfus qui est spécialement imprimeur, et très-accessoirement tisseur et filateur? Voici comment je m'y prends. Je me sers de mon bon sens, de l'expérience que j'ai acquise, non pas en filant, en tissant ou en imprimant du coton, mais en écoutant et en jugeant les intérêts contraires; je fais la part des faux raisonnements, des ardeurs de l'intérêt personnel, des exagérations de la dispute, et je tâche de démêler le vrai entre tous ces dires opposés.

M. Jean Dollfus a prétendu qu'il n'y avait que 5 1/2 pour cent de surplus de frais entre la filature française et la filature anglaise : le comité de l'industrie nationale a soutenu que c'était 40 pour cent. J'ai examiné, pesé les assertions, et j'ai trouvé 30 pour cent. J'ai dit que sur un produit brut de 800,000 francs, il y avait, en frais de production, environ 250,000 de plus du côté du filateur français. M. Jean Dollfus a trouvé 46,000 seulement, et le comité 296,000. Ai-je eu tort, ai-je eu raison?

Je viens d'examiner de nouveau ce calcul avec plusieurs hommes compétents, aussi compétents que M. Jean Dollfus, notamment M. Émile Dollfus son

frère, et M. Loyer de Rouen, tous deux représentants. Ils le trouvent rigoureusement juste, et comme moi ils croient à 30 pour cent au moins.

M. Jean Dollfus doit savoir ce que c'est qu'un prix de revient. Ce prix, dans le même pays, varie suivant les établissements, d'après leur position plus ou moins avantageuse, d'après l'habileté plus ou moins grande de leur chef. Pour la houille, le fer, le coton, le drap, le sucre, on peut trouver en France, comme en Angleterre, des variations de 1 à 15 pour cent, et quelquefois davantage, dans le prix de revient d'établissements, placés dans le même pays, consacrés à la même industrie. Mais en moyenne je crois qu'entre les Anglais et les Français la vraie différence est de 30 pour cent, pour la filature du coton.

Maintenant que M. Dollfus me permette de répondre à un reproche que je suis étonné de rencontrer sous sa plume, qui, s'il était juste, me vaudrait un ridicule mérité, et bien mérité, mais qui repose sur un calcul dont M. Dollfus est seul l'auteur, et qu'il ne faut attribuer qu'à une distraction involontaire de sa part, je n'en doute point.

La filature qui a été prise pour terme de comparaison, et qui est de 20,000 broches, produit, dit M. Dollfus, 250,000 kilogrammes de coton filé par an. Le kilogramme de ce coton vaut 1 fr. 10 cent. : le produit total est donc de 275,000 fr... M. Thiers, ajoute M. Dollfus, a trouvé 250,000 fr. de plus dans le prix de revient du côté du filateur français. Donc il ne reste que 25,000 fr. sur 275,000 pour toute la dépense du filateur anglais ; donc le filateur anglais produit presque pour rien, et M. Thiers, étant en si beau chemin, n'avait qu'à ajouter 2 ou 3 pour cent de différence, et il arrivait à prouver que les Anglais filent exactement pour rien.

Oui, M. Dollfus a raison, je serais le plus étrange des raisonneurs, si je raisonnais de la sorte. Mais il n'en est rien, et cette absurdité, je prie M. Dollfus de vouloir bien la prendre à son compte, car il l'a lui-même inventée.

Dans le débat engagé entre M. Dollfus et le comité de l'industrie nationale, M. Dollfus avait dit, après avoir évalué la différence de frais à 46,000 fr. seulement, avait dit (je cite textuellement) : *ce qui pour 300,000 kilogrammes de produits valant, à 2 fr. 80 c.*



le kilogramme, 840,000 fr., représente 5 1/2 pour cent.

Que M. Dollfus me permette de m'étonner qu'après avoir lui-même supposé 300,000 kilogrammes de coton par an, et un prix de 2 fr. 80 c., ce qui fait 840,000 fr. de produit total, il suppose aujourd'hui seulement 250,000 kilogrammes à 1 fr. 10 c. C'est sur 300,000 kilogrammes que j'avais raisonné d'après M. Dollfus lui-même, et sur un prix de 2 fr. 80 c. d'après M. Dollfus encore, et alors le produit étant de 840,000 fr., j'avais pu trouver que le fabricant anglais avait 250,000 fr. de frais de moins, ce qui lui laissait 590,000 fr. de dépense, somme qui n'équivaut point à *rien*, et qui ne ressemble pas à celle de 25,000 fr. Le calcul qu'on m'avait prêté est ridicule, j'en conviens, mais ce calcul appartient à M. Dollfus, et non à moi.

Maintenant est-il vrai qu'une filature de 20,000 broches puisse produire 300,000 kilogrammes? C'est M. Dollfus qui l'avait dit, et cela est généralement admis. Produit-elle du coton à 2 fr. 80 c.? Oui, quand on y ajoute le prix de la matière première, que M. Dollfus, je ne sais pourquoi, a retranché dans son calcul. Il est même vrai que ce prix est aujour-

d'hui de plus de 3 francs, ce qui ferait un produit total de 900,000 fr., sur lequel on peut bien trouver une différence de 250,000 fr. au profit des filateurs anglais.

En définitive est-ce 25, 30, 40 pour cent de différence, qu'il faut admettre entre le filateur anglais et le filateur français? Suivant les divers établissements qu'on prendra pour terme de comparaison, l'un de ces chiffres sera plus vrai que l'autre. Celui qui ne sera jamais vrai, celui que tous les hommes sensés jugent insoutenable, étonnant de la part d'un homme pratique, c'est le chiffre de 5 1/2 pour cent qu'a supposé M. Jean Dollfus, et auquel il est arrivé en atténuant, ou en omettant tout à fait, avec une distraction inconcevable, les différences de situation que voici :

1° La différence dans la dépense de création et d'entretien des établissements, que M. Dollfus évalue à 15,000 fr. par an, et qui est de 30,000 au moins;

2° La différence dans le prix du combustible qui entraîne au moins 18,000 fr. de surplus de frais en France, tandis que M. Dollfus n'en suppose que 14,000 ;

3° La différence de prix dans le coton brut à Liverpool et au Havre, qui est de 20,000 fr. au moins, et que M. Dollfus néglige tout à fait;

4° Le surplus de frais pour transport du Havre à Mulhouse, qui est de 25,000 fr., et que M. Dollfus néglige encore;

5° La différence dans la somme de main-d'œuvre, qui est de 45,000 fr. d'après les uns, de 60,000 fr. d'après les autres, et dont M. Dollfus ne dit mot;

6° La différence dans l'intérêt des capitaux, qui est de 2 pour cent, et que M. Dollfus évalue à 1 pour cent;

7° Enfin le droit qui est de 66,000 fr. sur 300,000 kilogrammes de coton brut, droit que M. Dollfus suppose aboli, et qui ne l'est pas.

Ce sont là les atténuations ou les omissions que M. Dollfus a commises, qui le conduisent à supposer 5 1/2 de différence dans les frais de production entre le filateur anglais et le filateur français, qui ont conduit ses contradicteurs à supposer 40 pour cent, et qui conduisent les calculateurs modérés à admettre 25 ou 30 pour cent, comme la différence vraie.

M. Dollfus dit encore que je me suis trompé en supposant qu'en France il y a un ouvrier par 120 broches, et en Angleterre un par 400. Or, dit-il, tout est changé; il n'y a plus de métiers de 120 broches. Ils sont tous de 4 à 500.

Nouvelle distraction de M. Dollfus.

Raisonnant d'après les pièces du procès entre M. Dollfus et ses contradicteurs, j'avais pris les nombres qui se trouvent mentionnés dans ces pièces, et j'avais dit 120 et 400 broches, mais je n'avais pas altéré la proportion vraie, loin de là; j'étais plutôt resté en deçà. En effet, le métier aujourd'hui le plus répandu en France, si on prend toutes les provinces, et non une seule, est celui qui suppose un ouvrier par 300 broches. Les Anglais ont des métiers qui supposent un ouvrier par 600, et par 1,000 broches. Ils ont de plus le renvideur. La proportion est donc au moins la même. Mais, ajoute M. Dollfus, il faut en arriver à ce perfectionnement. Oui, d'accord; mais par la concurrence intérieure, et non par une invasion extérieure qui détruirait l'industrie au lieu de la stimuler.

En Algérie, ajoute M. Dollfus, un droit de 93 cen-



times par kilogramme sur les tissus de coton, qui suppose 19 p. 100 de protection, suffit pour nous couvrir. L'argument est doublement inexact. D'abord le droit qui varie suivant la qualité des tissus, est quelquefois de 30 pour 100, et plus habituellement de 25, ce qui est fort au-dessus des 5 et demi de M. Dollfus. Ensuite il y a une autre protection dont M. Dollfus ne parle point. La France a déjà un grand commerce avec l'Algérie. Elle a toutes sortes de choses à y envoyer pour son armée et pour ses colons. Les cotons sont une partie des cargaisons, et ils ne font que les compléter. Les Anglais n'ont rien à envoyer en Algérie, et s'ils faisaient des expéditions pour n'y expédier que des cotons, ils n'y trouveraient pas leur compte aussi bien que nos négociants. Ainsi un grand commerce et un droit de 25 p. 100, voilà ce qui nous permet de supporter la concurrence anglaise en Algérie.

M. Dollfus trouve à redire encore à un exemple que j'ai cité, celui d'un pays se déchargeant quelquefois sur le pays voisin de ses excédants de production, même à 30 et 40 pour 100 de perte, ce qui, suivant moi, exige des droits très-supérieurs

à la différence supposée des frais de production.

D'après le comité de l'industrie nationale, j'avais cité les ventes faites en Suisse et en Allemagne en 1848. M. Dollfus conteste le fait. La contestation est puérile, tant il y a d'exemples de cette manière de rejeter sur les pays voisins les encombrements de production. En 1846 et 1847, pendant la disette des céréales, des maisons de Rouen ont vendu des tissus à des maisons d'Alsace, à 20 pour 100 de perte; elles ont vendu en 1848 des mêmes tissus, à 30 et 40 pour 100 de perte, aux mêmes maisons d'Alsace, qui les revendaient en Allemagne. Les Anglais, qui produisent cinq fois plus que nous, pourraient en une saison accabler la filature française, y eût-il un droit de 30 pour cent, car produisant à 25 ou 30 pour cent moins cher, à 20 si l'on veut, ils n'auraient que 10 à perdre pour franchir la limite du droit, et pour inonder notre marché.

M. Dollfus dit encore que l'Allemagne avec 5 pour 100 sur les filés se soutient. Erreur de fait matérielle: la filature disparaît à Éberfeld faute de protection.

Si nous abandonnions la protection des filés, des tissus de coton, il arriverait ce qui est arrivé en plus

d'un lieu, il arriverait que nous serions réduits bientôt à imprimer les cotonnades anglaises, résultat qui plairait fort à M. Dollfus, je le comprends, mais que moi, fort impartial entre les industries rivales, je ne saurais trouver bon, car voici ce qui se passerait inévitablement. Battus dans les filés inférieurs d'abord, nous serions obligés d'abandonner les filés fins, car la fabrication des uns est impossible sans la fabrication des autres. (L'expérience le démontre.) Puis après avoir perdu la filature, nous perdrions le tissage, parce que les Anglais nous feraient bientôt payer les filés à un prix qui rendrait le tissage impossible. (Ceci est encore d'expérience reconnue.) Puis quand la filature et le tissage nous auraient échappé, réduits à imprimer l'étoffe d'autrui, nous dépendrions d'autrui pour la matière première de l'impression, et nous finirions peut-être par perdre l'impression elle-même.

Je ne suis ni filateur, ni tisserand, ni imprimeur d'étoffe; mais j'ai l'habitude d'observer comment les choses se passent, je les observe sans les préoccupations de l'intérêt personnel, et je persiste à repousser ces dangereuses prétentions de telle ou telle

industrie qui voudrait tout sacrifier à elle-même.

Les commerçants qui transportent le blé voudraient porter le blé du monde entier sur nos rivages, dût notre agriculture périr; les imprimeurs d'étoffes de coton voudraient imprimer toutes celles que tissent les Anglais, dussions-nous, pour 100 millions de toiles peintes que nous imprimerions de plus, perdre 500 millions de filature ou de tissage. Je ne me laisse pas toucher par de tels raisonnements, j'en demande pardon à mes compatriotes de Marseille indignés, et à M. Dollfus, que je crois un peu aveuglé dans cette question, surtout si je m'en rapporte à son propre frère, longtemps son associé, et l'un des hommes les plus éclairés que je connaisse.

Mais je maintiens ce que j'ai dit dans mon discours comme exact, vrai de tous points, et fondé sur la scrupuleuse observation des faits.

Je n'ai pas dit que tout fût parfait dans nos tarifs, si parfait qu'il n'y eût rien, absolument rien à changer. Il se peut qu'il se trouve çà et là telle prohibition de peu d'importance à supprimer, ou tel tarif qu'on pourrait abaisser sans grand péril. Cela se peut, mais je dis qu'aucun changement considérable ne



saurait être fait sans danger, et que le fond du système protecteur était pour la France le seul vrai, que c'était celui qui avait fait sa grandeur, et pouvait seul la soutenir; celui qui avait fait longtemps la grandeur de l'Angleterre, celui enfin auquel les Américains et les Russes s'apprêtaient à demander leur propre grandeur industrielle.

On pourra disputer sur tel ou tel détail, car sur les détails les hommes du métier ont la plus grande peine à se mettre d'accord; mais on n'a point ébranlé, et on n'ébranlera point les vérités suivantes que j'ai mises en lumière.

L'Angleterre a tout dû à la protection.

Si elle consent à s'en passer aujourd'hui, c'est que supérieure dans quelques industries, ayant été amenée à produire certaines choses en quantité immense pour les produire à bon marché, elle a senti le besoin de se créer à tout prix des débouchés au dehors; pour se procurer ces débouchés, elle a exposé à la concurrence étrangère quelques produits de luxe, les toiles peintes, les soieries, par exemple, les unes couvertes par le bon marché, les autres par un tarif de 15 à 20 pour 100.

Le danger d'agir ainsi n'était pas grand; l'Angleterre n'a fait une chose hardie que pour les céréales et la marine, et sur ces deux points le résultat est fort inquiétant jusqu'ici pour elle. Il peut dans l'avenir devenir dangereux pour son alimentation.

La France, au contraire, faisant de tout (ayant le mérite de l'universalité, tandis que l'Angleterre a celui de la spécialité), la France a des rivaux partout; elle a besoin de se couvrir partout; mais elle a dans son marché un premier débouché immense, qui la dispense de chercher au dehors, et à tout prix, ses moyens d'exister.

Si elle agissait autrement, elle verrait les blés d'Odessa, les laines de l'Australie, ruiner son agriculture; les fers, la houille, les cotons de l'Angleterre ruiner son industrie; les soieries unies d'Éberfeld et de Zurich atteindre fortement ses soieries unies d'Avignon ou de Nîmes, et elle ne gagnerait ni sur les vins, ni sur les soieries façonnées ce qu'elle aurait perdu sur tous ces objets.

Obligée de se défendre par des tarifs, la France s'impose volontairement une certaine cherté, mais cette cherté n'empêche pas qu'elle trouve à exporter



pour 1,100 millions, somme énorme qui approche de l'exportation anglaise, et qui est due à la perfection de nos produits.

Les 1,100 millions de l'exportation française se composent de produits, même en vins, même en soieries, tous plus chers que leurs similaires à l'étranger, et recherchés uniquement à cause de leur supériorité.

Il faut ajouter enfin que cette cherté, qui n'empêche pas que nos produits trouvent un écoulement, ne rend pas plus chère la vie de nos ouvriers.

On en convient, car on reconnaît qu'à Paris, comme à Londres, l'étoffe à chemise, par exemple, revient au même prix. On ne peut le nier ni pour la viande, ni pour le pain.

Il résulte de ces vérités que notre existence moins en dehors que celle de l'Angleterre, est plus sûre, moins menacée, car nous ne dépendons pas pour le placement de nos produits d'un progrès des Américains dans la voie du bon marché, et pour notre alimentation d'un changement de force relative entre les puissances maritimes du globe.

Voilà les vérités fondamentales que j'ai tirées du

chaos de ces discussions, vérités qu'on n'a pas obscurcies, et qu'on n'obscurcirait pas, opposât-on sur quelques points d'autres chiffres aux miens.

Il est vrai qu'on a dit que j'avais fait de la cherté une théorie, et de la guerre un système, système en vue duquel il fallait faire toute la législation. Je suis donc la cherté, et pour peu qu'on insiste, je serai peut-être comme autrefois, au dire de certains écrivains, la guerre... La cherté! la guerre! voilà les nouveaux, ou anciens griefs...

Non, je ne propose pas la cherté comme but, c'est là un pur mensonge. Je dis que la cherté doit tous les jours, autant qu'on le pourra, aussi vite qu'on le pourra, faire place au bon marché, et je l'ai prouvé en louant nos cotons d'avoir passé de 12 fr. le kilogramme à 3 fr.; nos fers de 52 fr. le quintal métrique à 22 fr. Mais j'ai dit que si de notre situation il résultait une certaine cherté, nous ne devions pas pour cela nous regarder comme battus, puisque la plus grande exportation après celle des Anglais était la nôtre, à nous qui n'avons plus, ou presque plus de colonies.

Enfin, quant à la guerre, je ne l'ai jamais proposée



comme le but, pour lequel les nations devaient tout disposer chez elles, même l'industrie. Mais ce que j'ai dit (et je répète cette audacieuse vérité), c'est que la guerre a lieu quelquefois dans le monde, et qu'il faut ne pas s'exposer à mourir de faim le jour où elle arriverait. La guerre!... a-t-on ouï dire qu'elle ait lieu quelquefois? en douterait-on ? est-il impossible qu'elle reparaisse jamais? — Oui, oui, me dira-t-on, il y a un congrès qui s'assemble tous les ans quelque part, et qui affirme que, si on le veut, la guerre n'aura plus lieu. — J'en conviens. Eh bien, je renvoie à ce congrès, où l'on ne me rencontrera jamais comme contradicteur, les puissants raisonneurs qui me reprochent de vouloir faire toute la législation en vue de la guerre. Je répète que la guerre ayant lieu tous les vingt-cinq ou trente ans, un peuple qui a le sens commun ne s'expose pas à être affamé une fois par quart de siècle. Mais, dit-on encore, on continuerait à cultiver le blé en France comme en Angleterre, même après le libre-échange. — Je le reconnais, mais si on n'en produisait que de quoi nourrir les trois quarts de la population, que deviendrait le quatrième quart le jour où les rela-

tions seraient interrompues? Et si pour les quatre quarts le blé valait le double, comment ferait-on?

Mais, ajoutent quelques sages, vous combattez là des théories absolues; il y en a de plus modérées. Soit; qu'elles se produisent. Toutefois je ne tiens pas pour beaucoup plus modérées, celles qui, au lieu de tuer notre industrie en un mois, la tueraient en un an, celles qui à la mort substitueraient l'agonie. Au surplus, que des propositions soi-disant modérées naissent, et nous les examinerons; mais j'espère que, grâce au bon sens des pouvoirs publics, l'industrie du pays sera sauvée d'une expérience, qui, bonne peut-être en Angleterre, est en contradiction chez nous avec notre situation tout entière. L'imitation dans les arts et les lettres est la plus insupportable des choses : dans la législation et l'administration elle peut être tout aussi insupportable, et de plus désastreuse.



NOTE SUR LES BLÉS DE RUSSIE.

Un solennel débat vient de s'ouvrir, messieurs, entre les partisans du libre échange et ceux des droits protecteurs. Je n'ai point la prétention d'aborder aujourd'hui l'immense question qui les divise. Mais, puisque l'occasion s'en présente, permettez-moi de consigner ici, sous la forme d'une simple note, quelques détails propres peut-être à éclairer l'un des points du problème.

Tout le monde sait que la Russie exporte une grande quantité de blés. Les uns sont expédiés par les ports de la Baltique, les autres par les ports de la mer Noire. Les premiers sont recueillis dans l'ancienne Pologne, la Livonie, l'Esthonie et la Courlande. Ils donnent en général une farine très-blanche et peu riche en gluten. Ils ont l'inconvénient de renfermer, par suite de l'extrême humidité du climat, beaucoup d'eau de végétation. Aussi dans les années pluvieuses étaient-ils peu recherchés. On a obvié en



partie à cet inconvénient en les soumettant immédiatement après le battage à une dessiccation préalable dans des étuves. Maintenant les blés de Rostock sont fort estimés, comme on peut le voir par les mercuriales du marché de Londres. L'agriculture s'est extrêmement perfectionnée dans la partie de la Russie où on les récolte. Mais la production ne peut pas y dépasser certaines limites. Aussi je ne pense pas que ce soit de ce côté que nos cultivateurs français aient à redouter une bien dangereuse concurrence; je le pense d'autant moins que ces blés peu riches en gluten, comme je l'ai dit, conviennent bien moins aux habitants du midi de la France qu'à ceux du nord. Or vous savez que c'est dans nos départements méridionaux que l'on a surtout besoin de recourir aux blés étrangers dans les années de disette.

Il n'en est pas de même des immenses possessions méridionales de la Russie, dont les produits nous parviennent par les ports de la mer Noire. Là se trouvent des steppes sans limites offrant jusqu'à un mètre de terre végétale, enrichie par la décomposition de myriades d'insectes de toute espèce et n'attendant que la main de l'homme pour produire d'énormes quantités de céréales. On peut juger par les résultats obtenus des défrichements de ceux qui restent à obtenir.

J'ai suivi avec quelque soin la marche du prix des

blés depuis 1825. J'ai remarqué que, jusqu'en 1847, il y avait eu constamment une différence en plus de 6 à 7 francs entre le prix de nos blés nationaux et celui des blés de la mer Noire, c'est-à-dire qu'au moment où en France le blé se vendait 20 francs l hectolitre, il n'était coté qu'à 13 ou 14 francs dans les entrepôts d'Ancône, de Marseille et d'Hambourg. On estimait à cette époque les frais de transport et les faux frais à 6 francs au moins par hectolitre, ce qui ne donnait pour prix de vente sur les lieux que 7 à 8 francs.

Je connaissais parfaitement la situation du cultivateur russe, et cette situation m'expliquait jusqu'à un certain point comment il pouvait vendre sans perte à 8 francs une céréale que nous ne pouvons vendre qu'avec perte à 15 francs dans les parties de notre sol les plus propres à une culture économique du froment, telles que la Lorraine et la Bretagne. Mais comme je savais que les blés de la Russie méridionale, avant d'être embarqués à Odessa ou à Sebastopol, avaient eu à supporter des frais de transport qui, eu égard au défaut de voies de communication, me semblaient devoir être fort considérables, je ne me rendais pas parfaitement compte de l'extrême modicité du prix de revient du blé dans les ports de la mer Noire.

Le hasard m'a servi en me mettant en rapport avec le représentant d'une maison puissante de Pa-

ris et de Marseille qui avait habité longtemps Odessa, qui s'y était marié et qui avait souvent parcouru l'Ukraine, la Volhynie, la Podolie et toute la Russie méridionale.

Voici ce que j'ai appris de lui.

Tout le monde connaît les conditions dans lesquelles se trouvent placés les propriétaires russes. Les serfs leur doivent le travail de quatre jours de la semaine et reçoivent en échange une nourriture bien inférieure à celle qui est donnée aux noirs de nos colonies.

Les terrains non cultivés sont tellement étendus dans ces provinces, et les bras y sont si rares, qu'on ne sème guère à la même place que tous les quinze ou vingt ans. On n'y pratique jamais qu'un seul labour très-superficiel. C'est celui qui précède l'ensemencement. On n'y emploie aucun engrais.

Ces circonstances, dont plusieurs m'étaient déjà connues, expliquent bien la différence de situation des propriétaires russes et des cultivateurs français. Mais restait la question des transports. Parmi les blés qu'on embarque à Odessa, il en est qui viennent de points éloignés de deux cents lieues. J'ai appris que ce transport ne coûtait presque rien aux propriétaires russes.

Leurs serfs ou *mougics* l'effectuent. Ils chargent les blés sur de petites charrettes, attelées de deux bœufs, dont les essieux sont en bois et les roues pleines,

toutes pareilles par leur construction à celles des chariots que quelques-uns d'entre vous, messieurs, ont vus dans le pays basque. On leur remet une provision de farine dans un petit sac. Ils partent. Le voyage dure quelquefois plus d'un mois. Le soir, quand le *mougic* arrive au bord d'un ruisseau, il dételle ses bœufs, les laisse paître dans les steppes, prépare un peu de bouillie avec la farine qu'il a apportée, la fait cuire avec quelques herbes desséchées et se couche sur la terre. Le lendemain matin, il renouvelle ce frugal repas et se remet en marche. Arrivé à Odessa, il décharge sa charrette, vend ses bœufs pour la boucherie, sa charrette comme bois à brûler, et revient à pied dans son pays. Il ne met quelquefois que huit jours pour parcourir la distance qui lui a demandé un mois quand il conduisait son attelage.

Nous recevons par la mer Noire des blés tendres et des blés durs. Le blé dur, *triticum durum* de Desfontaine, a le grain très-petit, l'apparence cornée, ne contient point de son, mais une énorme quantité de gluten. On ne le recueille pas dans toutes les parties de la Russie méridionale, mais seulement sur les bords de la mer d'Azof, où sa culture remonte à la plus haute antiquité. C'est la nature du sol qui explique ce fait. Le terrain y est extrêmement riche en engrais provenant de la décomposition de substances animales. La partie de la mer d'Azof qui longe la



Crimée a reçu le nom de mer *Putride*. Placé dans d'autres conditions, le *triticum durum* perd de sa qualité. On le cultive sur certains points du Languedoc et de la Provence, mais il n'y offre pas, à beaucoup près, les mêmes proportions de matière azotée.

DISCOURS

SUR

LE RÉGIME COMMERCIAL
DE LA FRANCE.

Séance du vendredi 27 juin 1851.

MESSIEURS,

Quoique je ne partage sous aucun rapport l'opinion que vient d'apporter à cette tribune l'honorable M. Sainte-Beuve, je veux le remercier, en commençant, d'avoir soulevé une question aussi grave, aussi vaste, qui agite le monde entier, je n'hésite pas à le dire, et qui a droit d'intéresser la France autant qu'aucun des sujets dont on peut s'occuper aujourd'hui.

Pour ma part, j'ai entendu l'honorable M. Sainte-Beuve avec la plus grande attention ; je supplie l'Assemblée d'avoir pour moi, comme pour lui, beau-



coup de patience, car cette question ne saurait être abordée utilement qu'en l'étant complétement; pour qu'elle soit éclaircie, il faut qu'elle soit approfondie : s'il en était autrement, il vaudrait mieux n'y pas toucher, l'écarter et attendre.

J'espère, messieurs, que vous m'accorderez l'attention nécessaire pour entrer dans les détails sans lesquels la question resterait vague, obscure dans vos esprits Je tâcherai de la préciser, mais je ne puis pas faire qu'une question qui engage les intérêts du pays tout entier, et, je ne crains pas d'ajouter, depuis les exemples dont on cherche à s'autoriser, les intérêts du monde civilisé, je ne puis pas faire qu'une question pareille ne soit pas très-vaste, et n'exige pas beaucoup de temps pour être résolue d'une manière sérieuse.

Pour ma part, il y a trente ans que je m'occupe des affaires publiques de mon pays; je n'ai jamais varié sur cette question. L'expérience, le passage à travers les affaires, l'observation la plus scrupuleuse des faits, m'ont convaincu que la prospérité de la France tenait au système industriel et commercial qu'elle a constamment suivi.

M. Sainte-Beuve, dont j'honore l'esprit studieux et le caractère indépendant, a traité, qu'il me permette de le dire, très-rudement l'opinion contraire à la sienne.

J'aurai pour sa personne tous les égards qu'elle

mérite, mais je traiterai rudement, à mon tour, l'opinion qu'il soutient. (On rit.) Il a dit que la nôtre arrêtait la prospérité du pays ; eh bien, je vais prouver que la sienne briserait cette prospérité comme un verre. Vous avez vu il y a trois ans un gouvernement tomber en quelques heures; vous verriez tomber en un instant la fortune du pays, si aucune des doctrines nouvelles venait jamais à prévaloir. (Marques d'approbation.)

J'ai à cet égard une conviction profonde, que rien n'a pu altérer, et que le grand spectacle auquel je viens d'assister à Londres n'a fait que rendre plus forte et plus complète.

Je vais commencer par un chiffre, un seul, que j'opposerai à celui par lequel M. Sainte-Beuve a fini. Il vous a dit, et je suis certain que vous avez dû en être émus, car je l'aurais été moi-même si je n'avais eu la réponse entre mes mains, il vous a dit : Vous languissez, et l'Angleterre, de 1830 à 1850, a passé de 38 millions de livres sterling d'exportation à 70 millions, c'est-à-dire qu'elle a presque doublé, pas tout à fait. Vous avez été frappés, je n'en doute pas, de la grandeur de ce résultat, et il y avait lieu de l'être; mais prenez garde que vous n'attribuiez à d'autres causes qu'aux causes véritables ce remarquable développement qui est dû évidemment à la paix, au repos, au calme dont a joui l'Angleterre.

La France aussi, de 1830 à 1848, a joui d'un repos profond : je vais vous montrer quel en a été l'effet. J'accepte cette manière de juger les deux systèmes, de les juger d'après le chiffre des augmentations survenues. L'Angleterre, dites-vous, a passé de 38 millions sterling à 70 millions! Elle n'a donc pas doublé. Eh bien, voici la marche des choses pour la France. En 1830, le chiffre des exportations était de 452 millions; en 1849, il a été de 1 milliard 32 millions : la France a donc plus que doublé. S'il faut juger les deux systèmes par cette preuve, vous êtes condamné. Ces chiffres sont pris aux douanes. Pendant que l'Angleterre, dans la même période de dix-huit ans, n'a pas doublé, nous avons plus que doublé : le système économique n'est donc pas si mauvais.

Entrons maintenant dans le détail de la question, et, d'abord, voyons cette grande expérience dont, permettez-moi de vous le dire, on parle trop tous les jours d'après les recueils faits par des écrivains qui ont peut-être quelque esprit, mais dont je conteste l'autorité comme exacts observateurs des faits.

Ce n'est pas seulement dans la théorie qu'on peut se tromper, quand on examine ces sujets avec une certaine ardeur de jeunesse, mais dans la constatation des faits eux-mêmes, car il faut encore plus de sûreté, plus de pénétration, plus d'étendue d'esprit, plus d'expérience surtout, pour bien observer les

faits, qu'il n'en faut pour arrêter des principes théoriques.

Vous nous conseillez l'imitation de la grande expérience entreprise en Angleterre; je vous prouverai tout à l'heure que cette expérience ne saurait être répétée en France, non pas à cause de notre infériorité, mais à cause d'une situation qu'il faut connaître dans ses détails pour la bien juger. Mais je suppose que les circonstances fussent les mêmes, au moins faudrait-il attendre que le temps eût prononcé à l'égard de l'Angleterre avant de nous conseiller de l'imiter. Je n'hésite pas à l'affirmer : sur certains points, l'Angleterre n'a pas véritablement accepté l'expérience de la liberté du commerce, car sa supériorité sur ces points était incontestable, et sur ceux où il n'y avait pas supériorité, l'expérience est déjà ruineuse, et elle fait contester aujourd'hui par tous les hommes éclairés, non pas le génie de M. Peel, non pas les grands services que cet homme illustre a rendus à l'Angleterre, mais la prudence avec laquelle il a agi. Je n'ai pas vu un homme sensé, éclairé, en Angleterre, qui ne reconnût que, tout grand qu'ait été M. Peel... Je serais bien ingrat de m'exprimer, en parlant de M. Peel, d'une manière qui serait peu respectueuse pour lui, car à la tribune d'Angleterre, il a employé à mon égard des termes desquels je ne pourrais dire qu'une chose, c'est que je voudrais les avoir mérités.....



(Murmures approbatifs.) Je ne parlerai donc de M. Peel qu'avec le plus profond respect; mais il n'y a pas un homme sensé qui ne reconnaisse qu'il est allé bien vite, et qu'il a exposé son pays à de rudes épreuves par la hardiesse avec laquelle il en a changé le système commercial.

Cependant je comprends qu'on ait essayé en Angleterre; mais en France, à cause des différences de situation, je soutiens que l'expérience serait folle. Supposez que les circonstances fussent les mêmes, encore la prudence voudrait-elle que l'on attendît que le temps eût prononcé en Angleterre. Or le temps n'a pas encore prononcé dans ce grand pays.

Permettez-moi, sans entrer immédiatement dans l'examen approfondi de l'expérience qu'on fait en Angleterre et qu'on invoque toujours chez nous, de vous montrer tout de suite ce qui peut être imité, désastreusement imité à mon avis, mais enfin imité, parce que les faits s'y prêteraient, et de vous montrer ce qui ne peut pas même être tenté en France, parce que les faits ne s'y prêtent absolument pas.

En deux mots, voici l'expérience anglaise: En Angleterre il y a très-peu d'impôts directs, et il y a beaucoup d'impôts de consommation, soit ceux qu'on perçoit par les douanes sur les produits qui viennent du dehors, soit ceux qu'on perçoit sur les produits

de l'intérieur par l'*accise*, qui répond à ce que nous appelons en France l'administration des contributions indirectes.

Deux chiffres vont vous faire sentir la différence profonde qui existe entre les deux budgets.

En Angleterre, par exemple, les douanes, comme vous l'a dit M. Sainte-Beuve, donnent 550 millions. (J'emploie les monnaies françaises pour me faire mieux entendre.) L'accise ou les contributions indirectes en donne 350, ce qui fait 900 millions qui portent sur les objets de consommation, tant ceux qui viennent du dehors que ceux qui sont produits au dedans. Voilà pour l'impôt de consommation; et l'impôt direct, savez-vous combien il rapporte en Angleterre? 100 millions!

M. Sainte-Beuve. — Et les taxes locales?

M. Thiers. — Ce qu'on appelle *assessed-tax*, ce qui répond chez nous aux contributions directes, c'est-à-dire l'impôt foncier, les portes et fenêtres et quelques impôts de luxe, composent un total d'à peu près 100 millions. Je viens de dire que les impôts qui portent sur les objets de consommation, les douanes, les contributions indirectes donnent 900 millions; c'est donc 100 millions contre 900 millions! Le timbre, les postes, et quelques impôts accessoires portent à 12 ou 1,300 millions le revenu anglais.

En France quelle est au contraire la proportion

entre les deux natures d'impôt? Les contributions directes représentent 450 millions; les contributions indirectes, c'est-à-dire les impôts de consommation provenant soit des douanes, soit des contributions indirectes, rapportent à peu près 450 millions. Le timbre, la poste, les forêts portent à 12 ou 1,300 millions environ, comme en Angleterre, le revenu de la France.

Voilà ce qui fait ressortir au plus haut point la différence des deux pays, et la différence de leur système d'impôts. En Angleterre, 100 millions de contributions directes, contre 900 millions de douanes et de contributions indirectes; en France, 450 millions contre 450 millions. Cela seul vous fait sentir la profonde différence des deux pays. En Angleterre, presque tous les impôts portent sur les objets de consommation provenant tant du dehors que du dedans.

Pendant la guerre, qu'avait-on fait? On avait été obligé de peser fortement sur les objets de consommation. Quand la paix est venue, qu'a-t-il fallu décharger? Les impôts de consommation. Et savez-vous ce qu'on avait imposé en Angleterre? On avait imposé non-seulement les matières premières étrangères qui avaient leurs similaires en Angleterre, et qui, dès lors, à titre de protection, devaient être imposées; on avait imposé même les matières premières qui n'avaient pas leurs similaires en Angle-

terre, le bois de charpente, par exemple; car l'Angleterre n'a pas de bois, ou n'en a du moins que très-peu. On avait imposé même la soierie brute, qui n'a pas de similaire en Angleterre. On avait imposé le plâtre, et, à l'intérieur, le charbon anglais lui-même allant de port en port par cabotage, ou allant en Irlande. On avait imposé la brique, le verre, le cuir pour les souliers, la chandelle, le calicot fabriqué en Angleterre, et employé par le peuple pour se vêtir. On avait imposé le papier. Eh bien, lorsque la paix a permis de modifier ce système, qu'a-t-on fait? Ce qu'on faisait en France sous un autre rapport lorsqu'on diminuait la contribution foncière, lorsqu'on supprimait la loterie, lorsqu'on dégrevait les boissons.

Voilà la première partie de l'expérience due à M. Huskisson, et qui a été continuée depuis par lord Grey et par M. Peel lui-même.

Eh bien! en supprimant ces impôts successivement, à quoi s'est-on exposé? A un déficit considérable. On a eu raison de ne pas s'arrêter devant un pareil inconvénient, car les impôts qu'il s'agissait d'abolir, quoique nécessaires dans le passé, étaient déplorables; on a bien fait de les supprimer ou de les diminuer. On les a remplacés par l'impôt direct, l'*income-tax*. Mais en cela est-ce à nous à imiter l'Angleterre? C'est elle au contraire qui nous a imités, et elle est bien loin encore de nous avoir égalés

sous ce rapport. En France, soit dans toutes les assemblées depuis 1789, soit au conseil d'État qui est chargé de veiller au système d'impôts des communes, on n'a jamais permis que les objets de consommation, excepté ceux qui sont depuis longtemps, et en tout pays, admis comme base d'impôt, tels que le vin, le tabac, le sel, on n'a jamais permis que le vêtement, que les matériaux de construction, que le verre, que le calicot, le cuir, que ce qui sert à vêtir l'homme, à le nourrir, fussent grevés d'aucune taxe. Le conseil d'État veille depuis 1789 à ce que de tels impôts ne s'établissent pas dans le pays, et les assemblées ne les ont jamais admis qu'à un titre, quand c'était pour imposer des produits étrangers au profit des produits français, tels que le fer, la houille, qui ont leurs similaires en France. Mais jamais, depuis 1789, le système des impôts de consommation qui portent non pas sur des objets étrangers qui ont leurs similaires dans le pays, mais sur des objets nationaux de première nécessité, jamais ce système n'a prévalu. Eh bien, savez-vous quelle est depuis longtemps la conduite de l'Angleterre? Ce que nous avons fait brusquement, violemment, en un jour par la révolution de 1789, l'Angleterre, grâce à son magnifique système de liberté, le fait peu à peu, successivement, pacifiquement, comme vous voulez que tous les progrès s'accomplissent.

En cela, je le répète, elle ne fait que réaliser chez

elle la révolution de 1789. Elle remplace la plupart des impôts de consommation par l'impôt direct; et quel impôt direct? L'*income-tax*, universellement réprouvé de l'autre côté du détroit, parce qu'au lieu d'être comme notre *income-tax*... qui est l'impôt foncier, l'impôt mobilier, l'impôt des portes et fenêtres, l'impôt des patentes, mais sans arbitraire dans la répartition, l'*income-tax* anglais est la représentation de tous ces impôts avec un arbitraire odieux, et c'est pourquoi on ne peut plus le supporter en Angleterre.

Voix nombreuses. — Très-bien! très-bien!

M. Thiers. — L'Angleterre, en remplaçant tous ces impôts, dont l'abolition successive avait amené un déficit qui était de 50 à 60 millions à l'avénement de M. Peel, qui s'est accru depuis par les nouveaux retranchements qu'il a faits, l'Angleterre est arrivée, avec l'*income-tax*, qui est de 140 millions, à se donner aujourd'hui 240 millions d'impôts directs contre 900 millions, et nous, nous sommes à 450 millions contre 450.

Ainsi, cette première partie de l'expérience qu'on nous propose comme modèle, cette partie la plus incontestablement bonne, celle qui n'est critiquée par personne en Angleterre, celle qui a consisté à remplacer les impôts de consommation par l'impôt direct, je vous répète qu'elle est accomplie en France. On nous a imités, et ce n'est pas à nous à imiter les

autres, car on est encore loin d'avoir atteint le terme auquel nous sommes parvenus.

Mettez donc de côté cette partie-là! Oui, il faut glorifier M. Peel; oui, il faut glorifier M. Huskisson; mais il faut glorifier en France aussi, depuis 1789, tous les hommes qui ont établi la véritable égalité civile, l'égalité de l'impôt, qui est due à notre belle et honorable révolution. (Assentiment et agitation.)

Voix à gauche. — Arrangez-vous avec vos amis! (Oh! oh! — Rumeur.)

Une voix à droite. — Ne vous y trompez pas; ce n'est pas de la révolution de 1848 qu'il est question!

M. Thiers. — Je parle de la révolution de 1789, et j'espère que nous sommes tous d'accord sur celle-là. (*A gauche.* Oui! oui! — Rires.)

M. Charras. — Parlez à droite.

M. Thiers. — Je pense mieux que vous de mon pays et de tous les partis, et je suis convaincu qu'on peut louer la révolution de 1789 sans rencontrer ni froideur ni désapprobation nulle part. (Marques d'approbation sur un grand nombre de bancs.) — (*S'adressant à gauche*). Laissez-moi cette illusion toute révolutionnaire, elle me plaît. (Hilarité générale.)

Donc la première, la plus incontestable partie de cette réforme anglaise qu'on admire tant, permettez-moi de le dire sans m'adresser à M. Sainte-Beuve qui est un cœur excellent, qu'on admire tant parce

qu'elle se fait hors de France, la première partie de cette réforme anglaise est une imitation de la France. Quant à la seconde, le libre échange, oh! ceci n'est pas une imitation de la France, et j'espère que la France ne cherchera jamais à l'imiter. Nous ne sommes pas dans la voie du libre échange, et j'espère, je le répète, que la France n'y entrera jamais.

Quant à moi, je vais, non pas prendre l'industrie tout entière, cela serait pourtant bien instructif; je vais prendre quelques unes de nos principales industries, les examiner devant vous, vous montrer leur situation, et nous verrons si une expérience pourrait être tentée à leur égard avec quelque prudence et quelque bon sens. Je suis ici un ordre inverse à celui qu'a suivi M. Sainte-Beuve. Il a commencé par la théorie et terminé par les faits. Moi, je vais commencer par les faits, et je finirai par la théorie, car je demanderai, en finissant, la permission d'en faire un peu aussi.

Commençons donc par les faits.

Tout est protégé en France, oui : M. Sainte-Beuve m'accorde cela, mais il dit : « Tout n'est pas également protégé. » M. Sainte-Beuve s'est fort appliqué, quoique très-jeune encore, à l'étude de l'économie politique. Malheureusement pour moi, je m'y suis livré depuis beaucoup plus longtemps que lui. Eh bien, s'il avait cherché aussi souvent que moi les moyens d'établir les prix de revient, il aurait vu

que c'est la chose la plus difficile à fixer au monde qu'un prix de revient, et il aurait vu aussi qu'il est extrêmement difficile d'apprécier si une industrie est plus protégée qu'une autre. Cependant, autant qu'on peut arriver à une appréciation exacte en ce genre, je vais vous prouver, messieurs, que l'agriculture, par exemple, est à peu près la plus protégée de toutes les industries en France, et que du reste c'est aussi celle qui en a le plus besoin... (M. Sainte-Beuve fait un geste de dénégation.)

Attendez! vous êtes un peu vif, mon collègue. (Rire général.)

En France, sont protégés les blés, le bétail, les pâturages, les bois, les plantes oléagineuses, toutes les cultures industrielles, et puis tous les genres d'industries manufacturières : la houille, le fer, le coton, les draps, même la soierie...

Voix à gauche. — Et le vin!

M. Thiers. — Le vin lui-même. (Chuchotements à gauche. — Rires.)

Je sais que les vins sont très-fiers et qu'ils affirment qu'ils pourraient se passer de protection. Je conviens que ceux de Bordeaux n'en auraient aucun besoin. Eh bien, moi qui, sans faux patriotisme, suis très-admirateur de la grandeur et de la supériorité de mon pays, moi qui dis avec vous que s'il a des rivaux il n'a pas de maîtres, moi qui oserais dire que je le crois supérieur à tous ses voi-

sins... (Mouvement.) Ceci serait de la fatuité nationale, si je n'expliquais bientôt cette opinion de manière à la justifier... Moi qui ai cette faiblesse, ce tort, ce ridicule, si vous le voulez, de croire mon pays supérieur aux autres, je ne voudrais pas cependant que nos vins du midi, avec ce qui se prépare maintenant en Italie et en Espagne, acceptassent la concurrence sans aucune protection. Je connais ces pays-là, et j'affirme qu'il y aurait imprudence à le faire.

Tout est donc protégé en France.

Maintenant, prenons chacune des industries, l'une après l'autre.

Le blé!

M. Sainte-Beuve a dit : Le blé n'est pas protégé en comparaison des autres produits nationaux; il y a une échelle mobile, tandis que pour les fers il n'y a pas d'échelle mobile.

Je ne voudrais pas, messieurs, vous fatiguer par trop de détails. (Parlez! parlez!) Cependant, il faut que je vous fasse connaître l'action de l'échelle mobile.

On a voulu assurer à chaque pays producteur un prix qui, d'après l'expérience du passé, paraissait être ce qu'on appelle le prix rémunérateur.

Ainsi, on a pensé que dans le midi de la France il fallait un prix rémunérateur de 24 fr. par hectolitre, et cependant tous les baux formés supposent

un prix moyen de 20 fr. l'hectolitre dans cette région, tandis que dans le nord de la France, au contraire, il suffit de 18 fr. Eh bien, le tarif nouveau sur les blés a été fait dans la supposition qu'il fallait 24 fr. : savez-vous en quoi consiste l'échelle mobile? Lorsque le prix baisse d'un franc, qu'il tombe à 23 fr., par exemple, le droit augmente de 2 fr., et ainsi de suite. Je vais montrer le résultat que cette combinaison peut avoir, celui qu'elle a aujourd'hui.

Dans la région à laquelle Marseille appartient, le prix du blé est tombé à 14 fr. 88 cent., soit 15 fr. La chute du prix a été de 24 à 15 fr., c'est-à-dire de 9 fr. Le droit étant double de la dépréciation, il est de 18 fr. par hectolitre.

Or, j'ai ici des états relevés sur les livres des maisons qui font le commerce des blés. Savez-vous à quel prix peut être rendu à Marseille l'hectolitre du blé d'Odessa, et le meilleur? A 13 fr.

Voilà donc une industrie qui a, pour la protéger, sur une valeur de 13 fr. un droit de 18 fr., c'est-à-dire près de 150 pour 100. Je vous parle d'après les tarifs eux-mêmes.

Maintenant, M. Sainte-Beuve me dit : Le fer n'a pas d'échelle mobile, et quand le fer fait de trop gros bénéfices, on lui laisse recueillir tous ces bénéfices. Pour le blé, au contraire, si le prix monte, on ne lui laisse pas recueillir tous les bénéfices qu'il

aurait pu obtenir; car l'échelle mobile s'abaissant, laisse entrer les grains étrangers.

Vous vous révoltez de cela! mais je me révolterais du contraire, parce que bien qu'on veuille protéger les céréales, on ne veut cependant pas donner aux producteurs, quand il s'agit de l'alimentation du peuple, la faculté, après deux, trois ou quatre mauvaises récoltes, de maintenir un prix qui deviendrait un prix de famine.

Mais, me dites-vous, vous laissez exister un prix de famine pour le fer.

Je vais vous répondre pour les fers. Lorsque vous aurez, par exemple, une mauvaise récolte, puis une seconde, une troisième, est-ce que vous pourrez à l'instant même doubler, tripler la production du blé pour uppléer aux quantités de grains qui manquent? Non; c'est très-lentement que la culture du blé peut s'étendre. Savez-vous ce qui arrive, au contraire, pour le fer? Je vais vous le montrer les exemples en main.

A l'époque du très-grand développement des chemins de fer, il s'est opéré tout à coup une extension de production qui a étonné tout le monde, et à laquelle on ne voulait pas croire d'abord.

Il y avait 38 hauts fourneaux en 1844 : j'étais membre de la commission des douanes en 1847; nous avons travaillé à cette époque six mois de suite avec beaucoup de soins, avec beaucoup d'attention,

et voici ce que nous avons reconnu : c'est que, tandis qu'il y avait 38 hauts fourneaux en 1844, on en avait créé en deux ans 61 de plus, et que la production avait tellement augmenté que, par l'effet seul de la concurrence intérieure, le prix s'était presque abaissé jusqu'au prix de l'Angleterre.

Ainsi, voilà la raison de procéder comme l'ont fait nos tarifs. Lorsqu'il s'agit, en effet, de produits manufacturés, s'il y a une année de cherté, on trouve par la concurrence intérieure, l'année d'après, le correctif. Mais pour les céréales, il n'en est pas de même : quand il y a eu deux, trois, quatre années mauvaises de suite, et cela s'est vu, car, d'après une expérience très-ancienne, il a été reconnu que les bonnes années et les mauvaises années s'enchaînent, quand il y a deux, trois, quatre mauvaises années de suite, vous arrivez à des prix de famine. Voilà, je le répète, la raison qui, dans tous les pays, lorsqu'il fallait protéger l'agriculture, a fait préférer l'échelle mobile au droit fixe.

Ainsi, en fait, le blé en France est protégé par un droit qui, aujourd'hui, est de 150 p. 100 de la valeur.

M. Sainte-Beuve, qui est très-fécond dans ses aperçus, ajoute : Le blé n'est pas protégé, mais il n'en a pas besoin. Abolissez vos tarifs, vous introduirez les blés étrangers en France, les blés d'Odessa, et cela ne fera rien du tout.

Je lui demande d'abord comment le peuple pourra obtenir le pain à si bon marché par l'introduction des blés d'Odessa, si cette introduction ne doit pas abaisser le prix du blé? Comment! quand il s'agit de faire adopter la mesure, vous parlez de l'intérêt du peuple! et quand ensuite vous voulez rassurer les producteurs sur l'effet de la mesure, vous dites : Cela ne fera rien du tout! Il faut s'entendre, cependant : ou cela ne fera rien du tout, ou cela fera quelque chose. (On rit.)

Je vais vous montrer, moi, que cela ferait beaucoup.

Les réformateurs anglais ont dit aussi, eux, que cela ne ferait rien du tout. Vous n'êtes pas le seul qui l'ait dit... Vous n'avez pas inventé ce raisonnement.

M. Sainte-Beuve. — Je ne l'ai pas dit.

M. Thiers. — Vous ne l'avez pas dit! Mon cher collègue, il vous arrive ce qui arrive souvent après un long discours, ce qui m'arrivera peut-être à moi-même : c'est que, dans le torrent d'idées et d'arguments qu'on produit, on peut bien en oublier quelques-uns. Vous l'avez si bien dit, que vous avez fait ce raisonnement : qu'en Angleterre, quoique le prix du blé fût supérieur à celui du blé en France, le blé d'Odessa n'y arrivait pas; et vous en avez conclu qu'il n'arriverait pas davantage en France. Donc vous avez soutenu, j'en appelle à la mémoire

de tout le monde... (Oui! oui!) que la mesure ne produirait aucun résultat sensible.

D'ailleurs, répudiez ce raisonnement; soit. Je n'ai pas ici assez de documents pour faire des citations; et je craindrais d'ailleurs d'allonger le débat; mais je vous prouverai que tout le monde a dit cela en Angleterre. Quand on a voulu attirer à soi les propriétaires, les fermiers, tous les hommes prudents qui craignaient les résultats possibles, on leur a dit : Cela ne fera rien du tout.

Eh bien, voici ce qui s'est passé.

Vous nous avez parlé du prix des blés; il y a huit jours, j'étais à Londres, et c'est après une enquête assez difficile, c'est après avoir entendu des personnes très-éclairées et même des personnages officiels, que je suis arrivé à constater le véritable prix du blé en Angleterre. De même qu'en France, on dit qu'il faut 18 fr. dans le nord et 20 fr. dans le midi, pour que le cultivateur soit suffisamment rémunéré, à condition toutefois que le blé se vendra souvent davantage, voici, en Angleterre, d'après quelle base tous les baux ont été faits, et cela n'est contesté par personne, ni libre-échangistes, ni protectionistes : 56 schellings le quarter. Savez-vous à combien le blé était il y a un mois ou deux? A 38, 39, 40 schellings. Il est reconnu par tout le monde que l'agriculture a perdu plus de 30 p. 100. Ainsi, quand on dit que l'introduction des blés étrangers ne fera

rien, on se trompe; voilà une première preuve du contraire. Aujourd'hui, en Angleterre, les blés d'Odessa, on peut les trouver à 34 ou 36 schellings; mais le prix de ce qu'on appelle la moyenne était à 38, à 39, à 40 schellings, il y a quelques semaines. En ce moment, grâce à un mouvement qui s'est produit sur les grains dans toute l'Europe, il a dû augmenter. Eh bien! tous les baux ont été faits sur le pied de 56 schellings. Vous dites que l'abolition du droit protecteur ne fera rien! Encore une fois, c'est là une première preuve qui vous confond, puisqu'en Angleterre, c'est déjà le tiers de la valeur du grain qui a disparu. Mon honorable ami M. Sainte-Beuve a souvent dit : Voilà un argument irréfragable.

Il n'y a pas de raisonnements irréfragables, mais il y a des faits irréfragables, et j'affirme que celui-ci l'est positivement, car il n'est contesté par personne : 56 schellings étaient le prix reconnu nécessaire en Angleterre; cela répondait à ce qu'on appelle en France 24 fr. l'hectolitre; et ce prix est tombé à 38 ou 40 schellings, c'est-à-dire à 16 ou 17 fr. l'hectolitre.

En Angleterre, messieurs, la question qui nous occupe a dû prendre une forme qui a contribué beaucoup à sa solution : c'est la forme aristocratique d'un côté, démocratique de l'autre, et voici pourquoi.

La terre est exclusivement possédée en Angleterre

par les grands propriétaires, exclusivement cultivée par ce que j'appellerai une bourgeoisie agricole, celle des fermiers, qui est très-riche, très-opulente, qui chasse avec ses maîtres, qui a des chevaux et qui forme une véritable classe moyenne.

Je comprends donc qu'en Angleterre, et croyez que je ne parle pas ici au point de vue d'un aristocrate... Je serais fort ridicule, moi, tel que vous me connaissez, si j'étais un aristocrate : je suis un homme d'ordre et point un aristocrate, vous allez le voir... Je comprends, dis-je, qu'en Angleterre la question ait pris la forme démocratique d'un côté, aristocratique de l'autre, car il y avait d'un côté toutes les classes populaires, et de l'autre les grands propriétaires et la riche bourgeoisie agricole des fermiers. Mais en France, vous savez ce qui en est. Quand vous ruinerez le cultivateur, est-ce le riche que vous ruinerez? J'ai ici la note des contributions directes, et je vais vous dire combien il y a de cotes de chaque valeur. Je dois toutefois vous faire remarquer que le même individu a souvent plusieurs cotes, et il serait impossible qu'il en fût autrement. Eh bien, voulez-vous savoir combien il y a de cotes de 5 francs? 5,441,000 cotes; puis, de 5 à 10 francs : 1,818,000 cotes; de 10 à 20 fr. : 1,614,000 cotes; de 20 à 30 fr. : 791,000 cotes, etc.

Vous le voyez donc, et vous le saviez par la simple observation des faits, sans recourir aux registres

des contributions directes, le paysan est propriétaire en France, le peuple est propriétaire ; c'est un des plus beaux côtés de notre civilisation. (Très-bien ! très-bien !) Ce n'est pas en aristocrate, comme vous le voyez, que je parle. La terre n'appartient pas à quelques-uns dans ce pays, mais à tout le monde, et quand vous ruineriez la terre, vous ruineriez tout le monde. Je vous montrerai tout à l'heure quelle faute énorme vous commettriez sous le rapport national.

Maintenant, savez-vous à quel prix les blés pourraient arriver à Marseille? Je ne vous donnerai pas beaucoup de détails, mais voici encore le compte pris sur les livres les plus authentiques du commerce.

Commençons d'abord par relever une espèce d'axiome de nos adversaires. Ils disent : il faut prendre les choses où elles coûtent le moins cher. Voilà le bel argument du *laissez-faire* et du *laissez-passer*, qui n'a jamais rien produit dans le monde, je n'aurai pas de peine à le prouver! Il nous faudrait donc prendre les grains que nous mangeons sur les bords du Volga et du Danube, car je vous déclare qu'on peut en tirer le blé à bien meilleur marché qu'on ne peut se procurer la houille d'Angleterre par rapport à celle de la France. Dans cet espace immense, qui s'étend des bouches du Volga aux bouches du Danube, savez-vous à quel prix on peut avoir un ouvrier?

J'en faisais le compte ces jours derniers à l'exposition de Londres avec des marchands russes. On peut avoir un ouvrier à dix ou douze sous par jour. Savez-vous à quel prix, dans ces mêmes pays, on peut produire le blé? On peut le produire à 5 fr. l'hectolitre. On a besoin de transporter ce blé à des distances immenses, cela est vrai; mais la famille qui l'a produit, avec les animaux qui ont servi à labourer la terre, le transportent sur un char, l'embarquent sur de grands fleuves, qui le conduisent à Odessa, où il revient à 8 fr.

Or, le propriétaire russe, quand le blé est à 8 fr., est-il malheureux? Il l'est moins que vous quand le blé est à 14 fr., prix actuel. A 10 fr., il est très-heureux, tellement heureux, qu'en vendant, il y a quelques années, son blé un peu au-dessus, il a trouvé moyen de se libérer auprès des banques, qui lui avaient prêté les capitaux d'exploitation; alors l'argent a afflué dans les forteresses de Saint-Pierre et de Saint-Paul, et l'empereur de Russie a pu prêter des fonds à toute l'Europe. (Mouvements divers.)

Je ne veux pas abuser de ce triste souvenir; je suppose le blé à 10 fr. à Odessa, prix ordinairement élevé : il ne s'agit pas, bien entendu, du prix extraordinaire qu'une disette sur le continent pourrait faire naître..... Le fret pour arriver à Marseille est de 2 fr.; dans les cas extraordinaires, il est de 3 fr.;

il peut coûter 4 fr. pour aller à Londres. Le prix du blé en entrepôt à Marseille est donc de 11 fr. pour les qualités inférieures, 13 et 14 fr. pour les qualités supérieures. Il y a encore les blés d'Espagne, de Naples, les plus beaux du monde, qui ne coûtent à Marseille que 13 et 14 francs.

Quel prix faut-il dans le midi pour que le cultivateur soit suffisamment rémunéré? Il faut 20 fr. Je ne parle pas du prix que le tarif voudrait assurer aux propriétaires, et qui est de 24 fr. ; je parle de ce qui est admis par tout le monde comme prix rémunérateur, je parle du prix de 20 fr. Eh bien, si vous pouvez avoir à Marseille des blés étrangers à 12, 13, 14 fr. au plus, et qu'il faille 20 fr. pour les blés français, que deviendrez-vous ?

Oh ! dit-on, il faut prendre la chose là où elle coûte le moins!... Voilà le grand argument de messieurs les économistes, de ces littérateurs d'une nouvelle espèce, inventeurs, je leur en demande pardon, de la moins divertissante des littératures... Ils pourront du reste se venger demain, et ils n'y manqueront pas; mais qu'ils me permettent de le leur dire, ils ont créé non pas une science, mais une littérature, et une littérature ennuyeuse (rire général et prolongé)... non pas que ce soit une chose ennuyeuse que le coton, le blé, le sucre, le fer, la houille : ce sont les éléments de la grandeur des nations. Mais ces sujets ne deviennent intéressants

que quand on en parle d'après une exacte observation des faits. Quand, au contraire, on n'en fait qu'une matière à discours et à pamphlets, ils deviennent le sujet de la plus vaine, de la plus puérile, et quelquefois de la plus désastreuse des littératures. (Vive approbation sur un grand nombre de bancs.)

M. Sainte-Beuve. — Je demande la parole.

M. Thiers. — Ma foi, nous, vieux entêtés du système protectioniste, qu'on traite tous les jours comme des esprits étroits et bornés, nous parlons très-rarement; ces messieurs, eux, écrivent incessamment : il nous sera bien permis, une bonne fois, de dire ce que nous pensons de tant de découvertes de génie, destinées à produire une si grande prospérité. S'ils se plaignent, ils conviendront, au moins, que la représaille a été bien tardive.

Ces messieurs, donc, prétendent qu'il faut prendre le blé là où il coûte le moins. Il faut donc le prendre à Odessa, à Naples, à Séville, et je vous ai dit dans quelle situation se trouveraient dans ce cas les blés de notre pays.

Les hommes sensés qui honorent M. Peel, honorent en lui, savez-vous qui? Le chef d'une grande aristocratie qui a dit à cette aristocratie et à la royauté : Il faut faire des sacrifices. Je conçois cela en Angleterre, où l'aristocratie ne se soutient que par les concessions qu'elle consent très-habilement

à faire. Oui, il faut savoir céder à propos : les aristocraties et les royautés ne se sauvent souvent qu'à ce prix ; et j'honore dans M. Huskisson, dans M. Peel, dans le duc de Wellington, une aristocratie qui a su faire des sacrifices.

M. Barthélemy Saint-Hilaire *et quelques-autres membres*. — Très-bien ! très-bien !

M. Thiers. — Mais, en France, est-ce le cas? avez-vous en France une aristocratie à laquelle on puisse demander des sacrifices?

Mais ce n'est pas évidemment de cela qu'il s'agit, et je n'hésite pas à le dire en face de la glorieuse et juste renommée de M. Peel, il y a eu dans la mesure à laquelle il a attaché son nom une témérité, qui à un certain point de vue peut passer pour une imprudence.

L'Angleterre, aujourd'hui, est obligée de prendre à l'étranger un tiers de sa consommation en blé, c'est-à-dire 30 millions d'hectolitres. Ces approvisionnements, se portant sur des navires de 200 à 300 tonneaux, exigent 8 à 10,000 bâtiments. Il est vrai que les mêmes bâtiments font plusieurs voyages, ce qui réduit le nombre à 2 ou 3,000 bâtiments parcourant sans cesse les mers. L'Angleterre, nous le savons, dit : « Je suis la maîtresse des mers. » Eh, mon Dieu ! il est bien vrai que si nous regardons dans l'histoire de ce siècle, tandis que la victoire, pendant un temps du moins, nous accompagne tou-

jours sur le continent, tout est, je ne dirai pas honte sur les mers, car, au contraire, tout y est héroïsme, mais enfin tout y est malheur. Je sais bien que dans sa dernière lutte avec nous l'Angleterre l'a emporté; mais aussi on sait de quels redoutables navigateurs Napoléon avait prévu l'avenir, lorsque, abandonnant la Louisiane aux États-Unis, il disait à M. de Marbois : « Je serai peut-être vaincu, mais je prépare mes vengeurs. » (Très-bien! très-bien!)

Ces redoutables navigateurs, dont je vous montrerai tout à l'heure le génie maritime, et dont les Anglais se préoccupent beaucoup plus que M. Sainte-Beuve ne paraît le croire, car s'il est facile ici de raisonner sur cette rivalité, je vous assure qu'à Liverpool on en raisonne autrement; ces redoutables navigateurs, sans parler de nous, qui sommes restés quelque chose, après tout, dans le monde maritime, peuvent changer la face des choses. Alors que deviendra le pays qui sera obligé d'avoir 2 ou 3,000 bâtiments toujours sous voiles pour lui apporter son alimentation?

Ah! je sais bien ce qui arrivera alors! A présent, en Angleterre, on met beaucoup de terres en pâturages; on se hâtera de les remettre en céréales, oui, mais à quel prix! On donne aujourd'hui au peuple anglais le pain à un prix très-inférieur, je ne le méconnais pas; mais la guerre survenant, l'Angleterre restât-elle maîtresse du champ de bataille, les

assurances seules feront monter le pain comme elles font monter le prix du sucre. Alors cette nation verra en quelques jours le pain doublé, triplé peut-être, pour elle : il y a là, quoi qu'on en dise, un avenir qu'aucune nation prudente ne devrait braver. (Très-bien! très-bien!)

Maintenant, que l'Angleterre reste la maîtresse des mers, comme elle aime à s'appeler... Eh! mon Dieu! cette puissante et généreuse nation, qui ne trouve pas mauvais que nous parlions souvent d'Austerlitz et d'Iéna, parle, elle aussi, de Trafalgar, rien de plus simple... c'est un noble sentiment chez une nation que de se glorifier elle-même : si la vanité d'un individu est ridicule, la vanité d'une nation est un grand sentiment qui produit de grandes choses... (Très-bien! très-bien!) ...Que l'Angleterre s'appelle la maîtresse des mers, je le veux bien; elle a raison, elle est la maîtresse des mers, comme nous l'avons été un moment du continent.... Que s'appelant la maîtresse des mers, elle dise fièrement au monde : Je ne vous crains pas, j'ouvre mes ports, je fais cette grande expérience de consentir à me nourrir de blé venu des bords du Volga et du Mississipi.... qu'elle agisse et parle ainsi, c'est un acte de noble orgueil qui sera peut-être puni par le résultat, comme les plus grandes hardiesses le sont quelquefois. Mais nous, qui, pour avoir été un moment les maîtres du continent, n'avons pas été,



que je sache, les maîtres des mers; que, sous prétexte de céder à certaines idées soi-disant libérales, nous allions nous exposer à voir le tiers de notre consommation dépendre de la mer! je dis que, si nous faisions cela, nous ne serions que des enfants ou des fous! Je ne sais que ce nom qu'on pourrait nous donner dans le monde si nous agissions de la sorte. (Très-bien! très-bien!) Voilà pour les blés.

Si mes forces et si la patience de l'Assemblée me le permettaient, je traiterais nos diverses industries avec autant de détail... (Parlez! parlez!)

Mais je suis obligé de courir un peu, car il y aurait un livre à faire sur ce sujet, et on ne peut pas faire un livre à la tribune.

Je vais donc examiner les divers produits de l'agriculture, le bétail, par exemple.

Le bétail est protégé en France directement et, si j'ose le dire, indirectement. Il est protégé par le droit qui frappe à son entrée chaque tête de bétail, car il y a 50 fr. pour les bœufs, et 5 fr. pour les moutons; il est protégé encore par une autre taxe, c'est celle qui porte sur les laines étrangères.

Vous savez que la laine est un des principaux produits du bétail. Sans doute, la statistique est une chose incertaine encore; pourtant elle a fait de grands progrès en France, de très-honorables progrès. On s'accorde, en général, à estimer la pro-

duction française, agricole et manufacturière, à 12 milliards : c'est le chiffre que j'ai apporté moi-même dans la discussion du papier-monnaie; cependant j'ai le sentiment secret que c'est plus de 12 milliards, que c'est 13 ou 14 milliards peut-être.

Mais ce qui reste vrai dans les statistiques, c'est la relation des productions entre elles. Si les céréales, dans une production de 12 milliards, représentent à peu près 3 milliards 3 ou 400 millions, le bétail représente, soit par le produit de la viande abattue et du laitage, soit par le produit des cuirs, des laines, à peu près 1 milliard 400 millions; les pâturages, 600 millions. Ainsi le bétail comprend une production d'à peu près 2 milliards, qui est protégée par le droit de 50 fr. et de 5 fr. sur le bétail, et par le droit de 22 pour 100 sur les laines.

M. Sainte-Beuve nous a dit : En Angleterre, on a accordé la liberté du bétail, et cela n'a rien fait. C'est vrai, mais en voici la raison : c'est que le bétail d'Angleterre est d'une qualité supérieure au bétail de toute l'Europe, c'est que l'Angleterre est une île, et que les pays qui pourraient apporter du bétail dans des conditions avantageuses en Angleterre sont séparés d'elle par toute l'étendue de la France. Ces pays sont le Wurtemberg, la Suisse, le Piémont. Pour transporter des animaux vivants par mer, il faut surmonter de grandes difficultés, et l'on n'est pas encore parvenu à vaincre ces difficultés de manière



qu'il y ait avantage à opérer de pareils transports. L'expérience de l'Angleterre ne prouve donc rien; mais en France, avec les chemins de fer qui permettent de communiquer à de grandes distances, qui sont particulièrement propres à transporter le bétail, je ne suis pas assuré que, si l'on faisait cesser la protection, on ne ressentît pas sur-le-champ dans les pays éleveurs une commotion très-fâcheuse. Je suis convaincu que la perte serait immense. (Marques nombreuses d'assentiment.)

J'ai entendu contester l'utilité de la protection de 50 fr., et l'on a beaucoup dit qu'il entrerait peut-être un peu de bétail dans le midi de la France par la Savoie, un peu en Alsace par le grand-duché de Baden, mais qu'il n'en viendrait pas dans la Normandie. Je crois qu'avec les chemins de fer cela changerait; mais il y a quelque chose que je n'ai jamais entendu contester, c'est que, si l'on supprimait le droit sur les laines, l'élève des troupeaux deviendrait impossible en Picardie. Cette détestable protection que vous méprisez tant, que vous trouvez si ridicule, elle a fait une chose que moi, je l'avoue, moi, esprit borné, ennemi des réformes.... (avant 1789, j'aurais été un grand réformiste; depuis 1789, je n'ai plus qu'un penchant, c'est d'être un homme d'ordre, suffisamment libéral, et réformiste peu, parce qu'une révolution a passé sur nos têtes)... eh bien, cette détestable protection a fait une chose

que moi, entêté anti-réformiste, j'apprécie beaucoup.

Nous avions des laines très-médiocres; Napoléon eut l'idée d'introduire le mérinos : cela ne parut pas d'abord très-sérieux, comme le procédé de faire du sucre avec de la betterave. Cependant la paix est venue, la paix qui, presque toujours, fait tant fructifier les idées conçues pendant la guerre, quand elles sont grandes. Avec la paix est venue la protection, qui était nécessaire après la guerre, car la guerre était la plus forte des protections, en interdisant les rapports et les échanges entre les nations.

La protection est donc venue. On a développé dans la Picardie une admirable race de troupeaux qui donne la laine longue, la laine propre au peigne, celle qui sert à produire de beaux tissus, que nous faisons accepter à toute l'Europe. Tout à l'heure je parlerai de nos 400 millions de draps.

Voilà ce que la protection a produit. Cependant, malgré la qualité supérieure de cette laine, savez-vous ce qu'il faut aux cultivateurs en France pour qu'ils puissent élever un troupeau, et vous n'ignorez pas que sans troupeaux il n'y a pas d'engrais, et que sans engrais il n'y a pas de céréales? Eh bien, il leur faut 17 à 18 sous par livre de laine. Et si les producteurs de la Picardie m'entendaient, je suis convaincu qu'ils seraient mécontents du chiffre de 17 à 18 sous.

M. Legrand. — Ce n'est pas assez; il en faut 20.

M. Thiers. — Ce n'est pas assez?

M. Legrand. — Non. (On rit.)

M. Thiers. — Vous voyez bien que je ne me trompais pas. Eh bien, voici un fait dont j'apporterais la preuve si nous allions devant une commission, et j'espère que ce ne sera pas cette fois, car je regarderais la prise en considération de la proposition de M. Sainte-Beuve comme un désastre déjà pour nos industries, par l'effet moral qu'elle produirait; mais si jamais, à propos d'une loi de douanes, car de temps en temps on est bien obligé d'en apporter quelqu'une, nous sommes appelés à former une commission, je ferai mes humbles efforts pour être de cette commission, et je fournirai des documents d'une clarté éclatante. En attendant voici un fait dont la preuve se trouve dans les livres de l'un des commerçants de nouveautés les plus honorables de Paris.

En prenant, il y a deux ans, à Londres, de la laine d'Australie, pas si belle que celle que nous faisons dans la Picardie, mais belle encore, assez belle pour être employée avec avantage; en payant le droit de 22 pour 100, le fret, la commission, le transport, le négociant dont il s'agit a encore trouvé 6 pour 100 de profit à prendre de la laine d'Australie comparativement avec de la laine de France payée au bas prix de 15 sous la livre. Cette laine d'Australie arrive en quantité immense en Angle-

terre. Les gens qui connaissent les faits commerciaux le savent bien. Voulez-vous que sur-le-champ, en abolissant le droit, la laine d'Australie détruise en entier en France l'intérêt qu'on a à élever des troupeaux? On me dit : Mais le droit, depuis qu'il existe, n'a pas fait élever le prix de la laine : c'est vrai, pas plus que le droit n'a fait élever le prix du fer, le prix de la houille. Mais si les droits protecteurs devaient empêcher les prix de baisser, nous les trouverions détestables. Oui, le droit sur la laine n'a pas empêché la laine de baisser en France; mais n'a-t-il rien fait d'ailleurs? Il a fait que le producteur français, pouvant élever encore des troupeaux, en a successivement augmenté le nombre, et le prix de la laine a baissé, parce qu'il y avait, indépendamment de la concurrence étrangère, une concurrence intérieure qui suffisait pour atteindre ce résultat. Il y a eu baisse du prix de la laine; mais on a pu avoir néanmoins le prix de 15, 17, 18 sous, qui rendait possible en France l'élève du bétail.

Votre raisonnement que le droit n'a pas fait élever le prix de la laine ne prouve donc rien ; car, s'il l'avait élevé, cela prouverait seulement que les droits protecteurs sont détestables.

Le droit a fait, je le répète, que, malgré la laine d'Australie, vous pouviez avoir des troupeaux en France. Or, vous le savez, sans troupeaux point d'agriculture: tout le monde en convient. Adressez-

3.



vous aux gens de bon sens, vous les verrez frémir à la seule idée de laisser disparaître le droit sur la laine.

Vous avez cité un habile fabricant de Reims. Dieu me préserve de discuter ici un individu. Je n'en ai ni le droit ni la volonté; cependant j'ai entendu dire que cet individu n'avait pas à Reims beaucoup d'adhérents à son opinion. J'ai entendu dire que la chambre du commerce et le conseil du département avaient réclamé contre ses doctrines, et déclaré qu'elles étaient absolument fausses. D'ailleurs, serait-il bien étonnant qu'un homme qui emploie les laines, car il est fabricant de lainages, demandât l'abolition des droits sur la laine? Moi, je n'en suis pas étonné du tout. (Rire approbatif.) Seulement je voudrais l'appeler ici et lui poser cette question : « Vous ne voulez plus de la protection pour la laine : d'accord. Eh bien, voulez-vous que les lainages étrangers ne soient plus prohibés? C'est cette question que je demande à poser à M. Henriot et que je lui adresse du haut de la tribune. S'il y répond, vous nous apporterez sa réponse à la tribune aussi, et nous la discuterons.

M. Sainte-Beuve. — Elle est arrivée ce matin.

M. Thiers. — Adressez-vous à tous les drapiers, à tous les fabricants de lainages, demandez-leur s'ils veulent la liberté du commerce, même au prix de la

suppression du droit de 22 pour 100 sur les laines : demandez-le-leur et vous verrez!

Eh bien, c'est là ce que j'appelle à mon tour raisonner en esprits étroits. Ceux-là raisonnent ainsi qui ne veulent pas reconnaître quelles sont les conditions de la production en France, et qui, comme M. Henriot, ne songeant qu'à leur industrie, ne voyant qu'elle, oublient toutes les autres...

Et, qu'on me permette de répondre à un fabricant que j'aime et que j'honore, M. Jean Dollfus, qu'on a cité ici. M. Dollfus, qui est un producteur de toiles peintes, et qui voudrait que les toiles blanches entrassent sans payer de droit, car telle est la question... (Hilarité prolongée.)

M. Kestner. — Il appelle la concurrence des toiles peintes aussi.

M. Thiers. — D'abord, qu'il me soit permis de déclarer que je n'entends rien dire de désobligeant pour la personne de M. Dollfus. (Non! non! c'est entendu!)

Je le connais, je l'estime comme un des fabricants qui font le plus d'honneur à notre pays; mais s'il demande la concurrence des toiles peintes, grand miracle!... c'est comme l'Angleterre demandant la concurrence de la houille. Oui, il est vrai que, pour les tissus de grand luxe, nous ne redoutons aucune rivalité. Mais, si M. Dollfus, au lieu d'être un fabricant de tissus d'une rare beauté, qui sont



recherchés par toute l'Europe, fabriquait des étoffes communes de coton, demanderait-il la concurrence? Voilà où est la question. Voilà ce que j'appelle raisonner en esprit étroit, lorsque chacun ne songeant qu'à son industrie particulière, s'embarrasse fort peu de savoir si un autre a besoin de protection. Ce système tant attaqué n'en a pas moins produit ce résultat, que, tandis que l'Angleterre n'a pas doublé ses exportations, la France a plus que doublé les siennes.

Je n'en dirai pas davantage sur les laines, et je traiterai rapidement ce qui concerne les autres produits agricoles. Je pourrais montrer que le bois est protégé par un tarif contre les bois de construction étrangers; et c'est pour cela que l'État a le droit de dire aux propriétaires de bois : Je vous protége, mais vous ne défricherez pas quand il vous plaira. — J'en demande pardon à M. le ministre des finances, je ne suis pas de son avis; je le blâme beaucoup d'avoir appuyé la liberté du défrichement; et la chambre a prouvé une grande sagesse de vues en repoussant le défrichement.

Oui, on protége les industries: mais, en les protégeant dans l'intérêt du pays, on leur demande, dans ce même intérêt, des sacrifices quelquefois fort onéreux. Il n'y a pas de plus grand sacrifice que de dire à une production : Vous ne disposerez pas de vos produits comme vous le voudrez; vous

les donnerez à la marine, si la marine les réclame. — En effet, ce sont là les sacrifices qu'une politique prévoyante exige quelquefois.

C'est ce qui a fait dire à Montesquieu, dans un langage simple et profond que je pourrais citer ici, et qui est bien plus beau que le langage d'Adam Smith, esprit ingénieux, mais bien éloigné de la grandeur et de la force de Montesquieu...

Je veux vous citer ces belles paroles de Montesquieu, quoique je n'aime pas les citations à la tribune... (Rires et chuchotements.)

Oh! c'est un mot que je dis sans intention de critiquer mon honorable adversaire...

J'ai beaucoup lu de livres écrits par ces littérateurs que j'appelle des économistes (nouveaux rires); j'en ai beaucoup lu, mais je dois vous avouer une chose, il n'y en a qu'un qui m'ait remué, qui m'ait touché fortement, comme la vérité, exprimée en langage original, doit toucher un esprit qui a quelque élévation. Je veux parler de quelques chapitres de l'*Esprit des lois* consacrés à cette matière.

Eh bien! savez-vous pourquoi Montesquieu remue quand il parle économie politique? C'est parce que ce n'est pas un petit esprit critique, allant chercher dans les lois les mieux faites de quoi les mettre en contradiction avec elles-mêmes. Il prend les grands faits, le grand côté des choses.

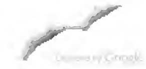
Voici ce qu'il dit dans un petit chapitre de dix lignes :

« La liberté du commerce n'est pas la facultéa c-
» cordée aux négociants de faire ce qu'ils veulent;
» ce serait bien plutôt la servitude du commerce.
» Ce qui gêne le commerçant ne gêne pas pour cela
» le commerce. C'est dans les pays de la liberté (il
» songeait à l'Angleterre en disant cela) que le né-
» gociant trouve des contradictions sans nombre. Il
» n'est jamais moins croisé par la loi que dans les
» pays de la servitude. L'Angleterre défend de faire
» sortir ses laines, et elle veut que le charbon soit
» transporté, par mer, dans sa capitale; elle ne
» permet point la sortie de ses chevaux, s'ils ne
» sont coupés. Les vaisseaux de ses colonies qui
» commercent en Europe doivent mouiller en An-
» gleterre. Elle gêne le négociant, mais c'est en fa-
» veur du commerce. »

Voilà le grand esprit, voilà les grandes vues politiques, voilà la véritable économie! Je ne vous parlerai pas des autres protections qui s'appliquent à toutes les cultures industrielles, telles que les plantes oléagineuses, le lin, le chanvre, la betterave : tant il y a que, sur 7 milliards dont se compose la production agricole en France, excepté le vin, qui pourrait se passer de la protection, je le reconnais, mais qui, à mon avis, courrait quelques chances dans le midi, s'il s'exposait au libre échange,

les 7 milliards de la production agricole sont tous protégés par nos tarifs. Maintenant, pour compléter les 12 milliards de la production nationale, il reste un milliard de produits mixtes, et 4 milliards de produits industriels.

Permettez-moi, sans vouloir abuser de l'attention de l'Assemblée, de dire quelques mots sur vos principales industries, la houille, le fer, les cotons, les draps, etc. On dit : Mais la houille c'est le principe générateur de la force ; sans houille il n'y a pas d'industrie; la houille est l'arme de la paix... Vous n'avez pas assez dit : oui, c'est l'arme de la paix, mais il fallait ajouter que c'est aussi l'arme de la guerre. La houille, elle est nécessaire en tout temps. Et ici se révèle tout le secret de la protection. Oui, vous payez la houille plus cher en France qu'en Angleterre, mais, comparativement, beaucoup moins cher que vous ne payez le blé, par rapport au blé russe et au blé napolitain. Vous vous résignez à cette nécessité pour avoir de la houille en France, pour en avoir sur votre sol, indépendamment de l'étranger, et cela, parce qu'elle est l'arme de la paix et de la guerre! Et cependant, savez-vous dans quelle proportion elle supporte la concurrence étrangère? Vous seriez effrayés, par exemple, si pour le blé vous acceptiez la concurrence de l'étranger pour un tiers de la consommation française. Eh bien, la houille française supporte plus du tiers, c'est-à-dire que, pour



51 millions d'hectolitres de houille française consommée en France, on consomme 30 millions d'hectolitres de houilles, soit anglaises, soit belges!

Voilà une protection, assurément bien modérée, et je crois qu'on peut dire qu'au delà il y aurait imprudence. Maintenant que vous en coûte-t-il? Sans doute, la houille française coûte plus cher que la houille anglaise; mais quelle est la cause de cette différence? Croyez-vous que ce soit l'infériorité de l'industrie houillère en France? Voici des faits que je connais bien et que je puis affirmer.

En moyenne, la houille en France, sur le carreau des mines, représente à peu près 60 à 70 centimes. Il y a des bassins qui la donnent à beaucoup meilleur marché; d'autres la produisent plus chèrement; même on peut dire (mais les moyennes sont toujours difficiles à établir) que la moyenne est en France de 60 centimes. Savez-vous quelle est la moyenne en Angleterre? elle est de 30 ou 40 centimes. A combien la houille revient-elle en France sur les lieux où on la consomme? Moyennement, à 2 fr., c'est-à-dire 200 centimes. Quelle est donc la principale cause de la différence de prix entre la houille anglaise et la houille française? La différence est dans les prix de transport. Savez-vous pour combien, dans les deux francs, on peut compter le prix de transport? pour 130 ou 140 centimes.

Maintenant, quand je disais, il y a quelques an-

nées : Attendez, attendez, vous arriverez à de meilleurs prix; à quoi faisais-je allusion? A ce que tout le monde a reconnu indispensable, au perfectionnement de la viabilité en France.

Par exemple, une houille à Saint-Étienne, qui coûte 50 cent. sur le carreau de la mine, savez-vous combien elle coûte à Mulhouse? Elle coûte 2 fr. 40 cent., c'est-à-dire qu'elle supporte près de 2 fr. de frais de transport.

Faut-il donc vous en prendre à l'industrie houillère, quand elle n'est que pour 50, 60 ou 70 centimes dans le prix de 2 fr. à 2 fr. 50 cent. que coûte le combustible? Elle a déjà fait de grands progrès vers la perfection qui lui appartient, et j'appelle perfection, l'art de descendre à ces grandes profondeurs, l'art de gouverner des ouvriers qui sont difficiles à gouverner, l'art enfin du mineur qui est très-compliqué.

En effet, l'industrie houillère a déjà diminué le prix de ses produits de plus d'un tiers, de 90 à 60 centimes. Mais quand, pour aller du nord à Paris, il en coûte 1 fr. de transport; de l'Aveyron à Paris, 6 fr.; de Saint-Étienne à Mulhouse, 2 fr., vous vous en prenez à l'industrie houillère! Vous avez tort. Quand vous égorgeriez cette industrie, quand vous la forceriez à baisser son prix de 60 centimes à 40, qu'auriez-vous gagné? 20 centimes. Ce ne serait pas une grande différence; vos consomma-

teurs vous en sauraient peu de gré, et vous auriez détruit vos établissements. Donc à qui la faute si l'industrie houillère ne peut arriver à donner ses produits aux prix anglais? La faute en est à la difficulté des transports.

Et sous ce rapport même vous avez réalisé des progrès notables : il ne faut pas calomnier notre temps, qui a beaucoup fait depuis dix-huit ans pour le perfectionnement de la viabilité, qui a tellement fait que la houille, qui valait en moyenne 4 fr., 3 fr. 1/2, vaut aujourd'hui 2 fr.

L'État lui a déjà procuré 1 fr., 1 fr. 50 c. d'amélioration de prix; il pourra lui en procurer encore. Voilà ce que j'appelle de la patience bien entendue, c'est d'attendre que l'État ait fait tout ce qui peut amener les produits nationaux chez les consommateurs à des prix auxquels ils ont le droit de les désirer et de les espérer.

Voix nombreuses. — Très-bien! très-bien!

M. Thiers. — Maintenant, savez-vous ce qui vous arriverait si, par impatience, vous vouliez avoir ces produits aux mêmes prix que le charbon anglais?

Aujourd'hui les houilles anglaises arrivent à Rouen, à Angers, à Bordeaux, à Marseille : faites le moindre changement à vos tarifs, elles seront à Paris, elles seront à Tours, elles seront à Orléans, et elles remonteront la Garonne, elles entreront dans

vos provinces du midi : alors vos houillères seront perdues.

Il faut, messieurs, que vous sachiez que cette industrie a eu des efforts prodigieux à faire, car il n'y a peut-être rien de plus difficile, dans les arts humains, que l'art de descendre à ces immenses profondeurs de 15 à 1,800 pieds, c'est-à-dire à des profondeurs qui égalent dix fois la hauteur de la colonne de la place Vendôme. La plus grande difficulté que l'on a rencontrée dans cette industrie, ç'a été de former des populations de mineurs. Voilà d'abord des populations dont le travail serait anéanti. Puis, ayez une guerre, à qui demanderiez-vous de la houille? A la Belgique. Mais la Belgique pourrait-elle fournir à tous vos besoins? Non, malgré toute sa richesse. A quel prix, d'ailleurs, pourrait-elle vous donner la houille dans le midi, à Marseille, à Toulon? A 6 ou 7 francs l'hectolitre, alors que vous l'avez aujourd'hui à 2 fr. et demi.

Savez-vous ce qu'on a dépensé de houille pour notre marine, en temps de paix? 11 ou 12 millions de francs dans une année. Songez à ce que cela coûterait en temps de guerre; car la houille, je le répète, est aussi bien l'arme de la guerre que celle de la paix.

Cette protection dont vous vous plaignez n'est donc qu'un acte de haute prévoyance de la part de l'Etat, qui a voulu assurer au pays, et sans aucune



dépendance de l'étranger, les moyens de faire mouvoir les machines de la paix comme celles de la guerre! Un tel intérêt valait la peine de quelques sacrifices, et on n'a pas hésité à se les imposer. La raison de la protection, la voilà. (Vive approbation. — Très-bien! très-bien!)

Maintenant, je ne dirai qu'un mot du fer. Le fer, ce paresseux qui s'endort, comme un aristocrate qu'il est (on rit), à l'abri des tarifs, vous allez voir ce qu'il a fait pour la France!

Que produisait-on en France il y a trente ans? Du fer au bois, et pas autre chose. Le fer au bois est un excellent fer, mais il est très-cher. Le bois, en effet, est, on peut le dire, l'ami du fer. La houille est loin de le valoir pour ce genre d'emploi, parce que la houille a un principe sulfureux qui rend le fer cassant et aigre. Le fer au bois était donc excellent, mais il était cher.

Quand les Anglais ont commencé à fabriquer le fer à la houille, il était bien meilleur marché qu'en France, par une raison fort simple, parce que la houille était moins cher que le bois, et que, d'ailleurs, il y avait au profit de l'Angleterre des avantages particuliers, c'est que la houille et le minerai de fer, bien souvent, étaient stratifiés ensemble. On trouvait le minerai et le combustible l'un à côté de l'autre. Les Anglais pouvaient donner ainsi à 30 fr. le fer dans nos ports. Et qu'en serait-il arrivé, si on

ne se fût pas garanti par un tarif protecteur? C'est que les consommateurs qui n'avaient pas besoin d'un fer de première qualité pour beaucoup de travaux, eussent accordé la préférence au fer anglais, qui était suffisant pour certains usages, pour les charpentes, pour les ponts, pour tous les emplois enfin où il faut de la force sans avoir de choc à essuyer.

Eh bien, le fer à la houille valait peu; on l'aurait acheté 30 fr. Probablement vous n'auriez plus fabriqué de fer au bois que dans les Vosges, les Pyrénées, peut-être dans quelques parties reculées de la France, et tout le reste des fers, qui représentent une immense production de 100 millions de francs au moins, vous aurait échappé.

Qu'est-il arrivé, au contraire? Il s'est formé une admirable combinaison! Vous avez conservé le fer au bois pour les emplois qui exigent plus de douceur et de ténacité, et entre le fer au bois et le fer à la houille, on a produit un fer mixte, qui a quelques-unes des qualités du fer au bois, et toutes les qualités du fer à la houille.

Vous avez eu ainsi trois sortes de fer, et à quel prix?

Le fer valait au moins 60 fr. le quintal métrique. Eh bien, à mesure que le fer mixte a commencé, il n'a plus valu que 56 fr., et le fer à la houille, qui sert à faire les rails, a coûté 52 fr. Voilà les prix en 1826. Et aujourd'hui, où en est le prix du fer au

bois? A 36 ou 38 fr. A 36 fr. le fabricant est mal rétribué, c'est vrai; mais à 38 fr. il peut continuer à produire sans se ruiner.

Le prix du fer mixte, qui était de 55 à 56 fr., est tombé à 27 fr.; et celui du fer à la houille, qui était de 52 fr., est tombé à 22 fr. A ces prix, les fers français sont-ils bien loin des fers anglais? Vous allez en juger. Le fer à la houille, qu'on vend 22 fr. à Paris, et qui vient de l'Aveyron, qui est égal, si ce n'est supérieur, au fer anglais similaire, savez-vous combien il se vend en Angleterre? 5 à 6 livres sterl. la tonne, ce qui fait 12 à 15 fr. le quintal métrique. Ainsi, à 5 et 6 livres sterl. la tonne, vous avez, à Londres, un fer dont le pareil coûte, à Paris, à peu près 22 fr. Maintenant pour ce fer français qui, vendu à Paris, coûte 22 fr., quels sont les frais de transport? 6 fr. pour venir de l'Aveyron à Paris. A quel prix revient-il au lieu de production? A 16 fr. Il n'y a pas de bénéfice à ce prix ou bien peu; mais enfin la production en est possible à 16 fr.

Voilà donc le fer à la houille français qui déjà approche beaucoup pour le prix du fer anglais, puisque le fer anglais coûte à Londres 12 ou 15 fr., et qu'il ne coûte pas plus de 16 fr. en France au lieu de production. Si, avec les frais de transport, il coûte à Paris 22 fr., est-ce la faute de l'industrie? Je ne dis pas que ce soit la faute de l'État, car l'État a

fait des efforts immenses pour perfectionner la viabilité; mais il n'a pu tout achever à la fois.

Vous voyez donc qu'on avance. Quand je disais en 1836... ce n'était pas dans un rapport écrit, mais à la tribune, dans la vivacité de la discussion... quand je disais : Dans six ans... peut-être me suis-je trop avancé; mais quand j'ai dit qu'on ferait de grands progrès en six ans, vous voyez qu'on en a fait, puisque vous n'êtes plus séparés des produits anglais que par un ou deux francs de distance pour les fers à la houille.

A cela on dit : Mais alors abaissez les tarifs.

Je vais vous montrer où est le danger de l'abaissement prématuré des tarifs, danger que vous ne voulez pas voir. La concurrence intérieure est si active, si ardente, quand on a créé l'ambition de produire, et on crée l'ambition de produire quand on crée l'intérêt de produire par un tarif élevé, l'ardeur est telle, que la concurrence nationale suffit pour faire baisser les prix. C'est elle en effet qui a amené de 52 fr. à 22 fr. les fers à la houille. Mais voici le danger d'abaisser les tarifs trop tôt, et trop considérablement, quand on est en communication avec un bassin de production immense comme le bassin anglais.

Savez-vous ce que l'Angleterre produit de tonnes de fer par an? Elle produit 1,500,000 tonnes, et nous n'en produisons que 400,000.



Ne jugez pas la différence de notre prospérité d'après ces deux chiffres ; si notre production est si inférieure en quantité, c'est que nous avons du bois de construction, c'est que nous employons la pierre dans beaucoup de choses, et que l'Angleterre remplace souvent le bois et la pierre par du fer. Ses constructions ne valent pas mieux que les nôtres, j'en suis convaincu, et cependant il faut dire qu'avec le fer elle fait des choses merveilleuses. Quoi qu'il en soit, la production de fer est de 1,500,000 tonnes en Angleterre, et de 400,000 en France.

Savez-vous ce qui arrive quand on est en communication avec un bassin de production aussi vaste ? C'est qu'au premier mouvement du commerce, le bassin le plus vaste se décharge aux dépens du bassin le moins étendu. Qu'avons-nous fait en 1848? Nous avons écrasé la Suisse et l'Allemagne du surplus de nos tissus d'Alsace dont nous ne savions que faire. Croyez-vous qu'il y eût conspiration là-dedans? pas du tout. Les libre-échangistes nous supposent assez sots pour prétendre que les nations conspirent les unes contre les autres pour se ruiner réciproquement, et là-dessus faisant appel à l'évidence, ils disent : Non, on ne conspire pas. — Je le reconnais; mais ce n'est pas par conspiration qu'on agit de la sorte. Quand il y avait des marchandises en Alsace dont on ne savait que faire, et qu'on avait besoin d'argent, on les vendait à 30 et 40

p. 100 de perte; et on ne se croyait pas plus malheureux qu'en vendant à 60 fr. des rentes qui avaient valu 120 fr. On se résignait à cette perte pour faire de l'argent; que ce fût sur des marchandises ou sur des rentes qu'on perdît 30 ou 40 pour 100, le malheur était le même, et on le subissait par nécessité.

Il se manifeste en Angleterre des mouvements incroyables dans la production, on y voit souvent une témérité qui n'est pas aussi grande que celle des Américains, mais qui s'en approche. Eh bien, quand nous voyons que les Anglais travaillent 300 millions de kilogrammes de coton et nous 65 millions, qu'ils produisent 1,500,000 tonnes de fer, et nous 400,000, ne devons-nous pas être effrayés de ce qui arriverait dans le cas d'une crise commerciale chez eux? Ils se débarrasseraient à nos dépens, sur-le-champ, sans conspiration, en perdant 30, 35, 40 pour 100 des produits dont ils seraient encombrés. Voilà ce qui fait que ces sots qui ont inventé le système protecteur, ont pensé qu'une nation qui avait chez elle un grand marché, devait se le réserver.

Oh! quand on a un marché restreint comme celui des trois îles britanniques, qui composent pourtant un fort beau territoire, je le reconnais, mais enfin, un marché restreint par rapport à certains produits qui dépassent de beaucoup les besoins nationaux, je comprends qu'alors, à tout prix, on veuille cher-



cher des marchés extérieurs; mais quand on a le beau marché qui s'appelle la France, il faut d'abord se le réserver, se l'assurer pour soi tout seul, et puis, quant à l'étranger, lui laisser place, comme on dit, *s'il en reste*. (Hilarité.)

Un mot sur le coton. Après cela, je vous délivrerai de ces énumérations de faits, et je passerai aux théories.

Que représentait en France le coton en 1786? Peut-être 20 ou 25 millions de production. Savez-vous ce qu'il représente aujourd'hui? 6 à 700 millions. Voilà le grand mal qu'on nous a fait en protégeant le coton! Il représentait 20 à 25 millions il y a cinquante ans, et il représente aujourd'hui 700 millions de travail! Quel malheur, en vérité!

Maintenant le coton, lui aussi, a-t-il été un paresseux qui s'est endormi à l'abri de la protection? Voici la marche des prix : il y a dix ans, on fabriquait en France 34 millions de kilogrammes de coton; on en fabrique aujourd'hui 65 millions. Et combien coûtent ces 65 millions? Juste ce que coûtaient les 34 millions, c'est-à-dire de 6 à 700 millions. Ainsi, aujourd'hui, on donne au peuple de France 65 millions de kilogrammes de coton manufacturé pour le même prix auquel on donnait 34 millions il y a dix ans, sous le seul aiguillon de la concurrence intérieure.

Voulez-vous remonter plus haut encore, et voir la succession des prix? Le kilogramme de coton filé, qui vaut aujourd'hui 3 fr. 20 c., valait, il y a dix ans, 6 fr., et à la fin de l'Empire, 12 fr. 60 c. Ainsi, en trente-six ans, on est descendu de quatre fois la valeur de la marchandise.

Je sais bien que, comparativement aux cotons anglais, il y a encore 10 ou 15 pour 100 de différence selon les uns, 30 ou 40 pour 100 suivant les autres. Quant à moi, j'ai essayé de faire à cet égard des prix de revient, et je suis porté à penser que nous sommes encore à une distance de 30 pour 100 des Anglais.

Vous croyez peut-être que c'est encore la faute de la protection, si nous sommes à cette distance de nos rivaux; car, tel est l'éternel argument des libre-échangistes! Ceci va nous conduire à une observation des plus importantes en cette matière. On dit : Oui, toutes vos industries produisent à des prix élevés; mais voici pourquoi : c'est qu'en vous protégeant réciproquement, vous finissez par vous rendre chers les uns les autres; cessez de vous protéger, vous serez tous alors dans les mêmes conditions, et la concurrence se fera à armes égales.

A armes égales! Ah! je voudrais bien qu'il en fût ainsi. Est-il donc vrai que les 20 pour 100, les 30 p. 100 que nos cotons coûtent de plus que les cotons anglais, soient dus à la protection?

Si cela était vrai, vous auriez gain de cause; mais c'est là où messieurs les libre-échangistes n'ont jamais voulu porter la discussion et le calcul avec quelque rigueur.

Messieurs, vous avez entendu cet argument si complaisant : Débarrassez l'agriculture de ce que vous lui coûtez par la protection, de ce que vous lui coûtez pour le fer, par exemple, l'agriculture sera bien heureuse alors d'accepter la liberté du commerce, et de recevoir les blés d'Odessa.

Vous allez voir combien ce raisonnement est puéril... Je l'appelle de son nom, j'en demande pardon à ceux qui l'ont imaginé. L'agriculture, si on ne considère que les céréales, représente à peu près 3 milliards de produits, d'après les statistiques les plus vraisemblables : si on embrasse tout, 7 milliards. Eh bien, combien l'agriculture emploie-t-elle de fer pour produire ces 3 ou ces 7 milliards? On produit 400,000 tonnes de fer en France. Tous ceux qui ont cherché à évaluer ce qui allait à l'agriculture, ont trouvé que c'était le quart : ce serait 100,000 tonnes. Je ne veux pas discuter avec vous; je vais supposer, ce que personne ne croit, que l'agriculture absorbe la moitié de la production du fer, c'est-à-dire 200,000 tonnes.

Maintenant, je vais prendre non pas le fer à la houille, dont elle emploie cependant quelque peu, mais le fer moyen, qui est à 27 fr. le quintal : 100,000

tonnes, c'est 27 millions; 200,000 tonnes, c'est 54 millions.

Que coûte de plus le fer français, en le comparant au fer anglais? Combien voulez-vous que je mette de surplus? Le fer anglais similaire du nôtre qui coûte 27 fr. le quintal, 270 fr. la tonne, coûterait au moins 20 fr. Ce serait donc 7 fr. de différence par quintal; ce serait 7 millions pour 100,000 tonnes, 14 millions pour 200,000 tonnes. Franchement, sur une production de 3 milliards, s'il s'agit des blés, et de 7 milliards, s'il s'agit de toute l'agriculture, croyez-vous que 7 ou 14 millions soient pour notre agriculture une cause d'infériorité par rapport à celle des Russes? C'est une chose ridicule à dire et à soutenir.

Après les blés voulez-vous que je prenne le coton? Oh! c'est encore la protection qui ruine ce malheureux coton! Il s'est élevé entre M. Dollfus et les filateurs de coton une grande contestation. M. Dollfus a dit aux filateurs de coton et aux tisserands : Au fond, il n'y a que 5 1/2 pour 100 de différence entre vous et les Anglais. Les autres ont répondu... je crois qu'ils ont un peu exagéré, qu'ils se sont faits plus malheureux qu'ils ne sont... ils ont répondu que la différence était de 40 pour 100. J'ai refait les calculs avec les gens les plus habiles; eh bien, je crois qu'on est près de la vérité... je n'affirme rien toutefois, car on ne peut être ici que dans une vérité approxi-

mative... je crois qu'on est près de la vérité en disant que la différence est de 30 pour 100.

Dans une fabrique de 20,000 broches, dont la production est à peu près de 800,000 fr. par an, le kilogramme de coton filé coûte 3 fr. 20 c. Eh bien, M. Dollfus a trouvé 46,000 fr. de frais de plus en France qu'en Angleterre (1).

Les fabricants qui lui ont répondu, ont prétendu qu'ils trouvaient une différence de 296,000 fr. dans les frais de production. Moi, je ne trouve que 250,000 fr. Peu importe. Je laisse le tableau de ces diverses évaluations, pour qu'il soit inséré au

(1) *Filature de coton de 20,000 broches.*

	M. Dollfus.	L'association pour la défense de travail national.	M. Thiers.
Intérêt et amortissement du matériel.	15,000 fr.	37,700 fr.	30,000 fr. [1]
Entretien du matériel.	»	10,000	» [1]
Combustible.	19,400	30,000	20,000
Fret.	»	27,000	27,000
Transport à l'usine.	»	25,000	25,000
Main d'œuvre.	»	45,000	45,000 [2]
Taux de l'intérêt de l'argent.	12,000	24,000	24,000
Droit du coton.	»	66,000	66,000
Frais et pertes divers.	»	31,300	13,000
Excédant de frais au détriment de la filature française.	46,400 fr.	296,000 fr.	250,000 fr.
Évaluation du produit.	840,000	700,000	800,000
Surcharge proportionnelle.	5 1/2 p. 0/0	40 p. 0/0	30 p. 0/0

[1] M. Thiers a réuni en un seul chiffre la différence de l'intérêt de l'amortissement et de l'entretien du matériel.

[2] Des fabricants de Rouen fort compétents évaluent cette différence à 60,000 fr.

Moniteur. Mais si je vous donnais tous les chiffres du tableau, vous verriez que la proportion entre les diverses causes d'augmentation demeure à peu près la même dans les deux cas. Eh bien, savez-vous pour combien les frais de construction, de machines, de combustible, qui sont plus grands en France qu'en Angleterre, figurent dans l'augmentation de dépense de 250,000 fr.? Pour 50,000 fr. Par conséquent, dans ces 30 pour 100 de plus que coûtent en France les cotons, quelle serait la différence provenant de la protection? La protection y entrerait pour 6 pour 100. Donc, si vous abaissiez la protection, de quoi dégrèveriez-vous l'industrie? De 6 pour 100. Quelle différence resterait-il entre les Anglais et les Français? 24 pour 100.

Mais, allez-vous me dire, vous êtes donc bien mal habiles!

Non. Voici en deux mots la différence, et les causes de cette différence: c'est que les Anglais fabriquent cinq fois plus de coton que nous; c'est qu'ils ont à Liverpool un marché immense où ils achètent les matières premières à meilleur marché, et ont le choix des qualités; c'est que, dans le fret, il y a une différence à leur profit qui est de 27,000 fr.; c'est qu'il en coûte plus pour transporter le coton au Havre, qu'il n'en coûte pour le transporter à Liverpool; c'est que, pour le transporter du Havre à Mulhouse, il en coûte encore un fret dont il faut



tenir compte; c'est qu'en Angleterre un ouvrier conduit beaucoup plus de broches qu'il n'en conduit chez nous; c'est que les capitaux coûtent 2 pour 100 de moins en Angleterre qu'en France, si l'on s'en rapporte au cours des fonds publics.

Ainsi, quand vous auriez aboli l'impôt sur le fer, sur la houille, vous laisseriez encore entre nous et les étrangers, grâce à ces circonstances particulières, une différence de 24 pour 100, et nous serions écrasés dans la concurrence.

Voilà ce que vaut cet argument qui consiste à dire qu'en abolissant la protection pour tout le monde, on rendrait les armes égales!

Voulez-vous que j'applique cette observation à la marine? Je vous demande pardon de tous ces détails... (Parlez! parlez!)

On vous dit toujours : la Restauration a eu tort, elle a compromis notre marine par ses traités. (Mouvement à gauche.)

Messieurs, vous savez que je ne suis pas le nourrisson de la Restauration, et quand je la défends, on peut m'en croire. (On rit.) Je ne suis pas non plus son ennemi, mais enfin ma gloire n'est pas attachée à défendre la sienne.

Eh bien, la Restauration, on l'accuse d'avoir signé plusieurs traités de liberté de commerce, sans avoir pris les précautions convenables.

Voyez comme messieurs les libre-échangistes rai-

sonnent singulièrement! L'expérience partielle de leur système, quand on l'a essayée, n'a pas réussi, alors ils accusent ceux qui l'ont faite, et obligés malheureusement de reconnaître que le pavillon français a été battu dans la libre concurrence, ils disent : Vous êtes entrés dans la lice sans avoir les armes égales; or, comme les bâtiments coûtent plus cher en France qu'aux Etats-Unis, la France ne pouvait pas soutenir la concurrence; on a été battu, c'est votre faute. —

Messieurs, voici des faits que nous avons constatés dans la commission des douanes, en 1847, en présence des représentants du Havre et de Nantes; voici des calculs que j'ai établis quand j'entendais dire que c'était la protection qui faisait renchérir toutes les matières, et qui rendait ainsi notre marine inférieure. J'ai employé deux mois à rechercher au Havre même la vérité, car j'étais convaincu qu'on soutenait une erreur; j'ai voulu voir les choses sur les lieux mêmes, et puis c'est après débat contradictoire que la commission des douanes a reconnu pour vraies les évaluations suivantes.

En 1847, un navire de 500 tonneaux coûtait 200,000 fr. Que représentait dans ce prix de 200,000 fr. la différence du prix du fer, du cuivre, du bois? 15,000 fr.

Pour ce capital de 15,000 fr. supposez un intérêt de 5 pour 100, supposez un amortissement

de 5 pour 100, et c'est le plus considérable assurément, vous avez 10 pour 100. Sur 15,000 fr., combien cela fait-il? 1,500 fr. Combien ce même vaisseau coûtait-il d'entretien par an? 72,000 fr. pour l'équipage et toutes les dépenses.

Je vous le demande, qu'est-ce qu'une différence de 1,500 ou 2,000 fr. de frais sur une dépense totale de 72,000 fr.?

Maintenant, quelles étaient les bonnes et les mauvaises années de ce même bâtiment? Quand il avait eu ce qu'on appelle des retours, quand il avait eu du fret en revenant, comme il en avait eu en partant de France, le produit brut s'élevait à 200,000 fr. Quand il n'avait pas obtenu ces conditions avantageuses, c'est-à-dire dans les mauvaises années, le produit n'était que de 45,000 fr. Eh bien, entre un produit de 45,000 fr. et un produit de 200,000 fr., qui constituaient la bonne ou la mauvaise année, vous oseriez vous attacher à 1,500 fr. de frais, et attribuer à une différence pareille la cause de l'infériorité de notre marine! Allons, ce ne serait pas chose soutenable, et il faut cesser de dire que la cherté de construction est la cause de l'infériorité de notre marine marchande.

Messieurs, la cause véritable de cette infériorité, c'est que malheureusement vous avez voulu... non, ce n'est pas le mot, je le rétracte... c'est que vous avez eu la main forcée dans vos relations avec l'An-

gleterre et avec l'Amérique. En effet, vous pouvez bien, chez vous, imposer vos produits comme il vous plaît; vous pouvez bien, si cela vous convient, imposer chez vous la houille et le fer; mais si vous imposez les bâtiments américains en France, savez-vous ce qu'on fait? On impose les bâtiments français en Amérique. (C'est cela!) Nous avons joué à la guerre des tarifs avec les Américains : les Américains ont porté le droit de tonnage à un prix exorbitant. Nous ne pouvions plus entrer en Amérique; il a bien fallu se rendre.

Pour ces produits qui s'appellent bâtiments, et qui vont dans les ports étrangers, qui sont obligés de payer à l'entrée et à sortie de ces ports, on vous rend ce que vous faites à l'instant même. Nous avons donc été obligés... qu'importe qu'on se nomme restauration, gouvernement de juillet, république, la condition est la même... nous avons été obligés d'accepter l'égalité de pavillon. Qu'en est-il résulté? C'est que les Américains, qui battent aujourd'hui les Anglais, je le prouverai tout à l'heure, quoi que vous en disiez, ont eu à eux seuls la plus grande matière de fret, le coton.

Voilà la vraie cause.

On avait dit que c'était parce que les Américains avaient de plus grands bâtiments et pouvaient avoir moins de matelots; on avait dit que nous étions timides, on avait dit que nous avions tort de n'avoir

que des bâtiments de 300 et 400 tonneaux. Le Havre a été sensible à ce reproche; il a fait, comme les Américains, des bâtiments de 1,000 tonneaux. La dépense de navigation était alors un peu moindre. Mais qu'arriva-t-il? Le Havre ne trouva pas de coton à transporter; il fit les frais de bâtiments de 1,000 tonneaux et ne trouva souvent du fret que pour 3 ou 400 tonneaux. Les Américains, propriétaires du coton, commençaient par remplir leurs bâtiments, et n'en remplissaient les nôtres que quand les leurs étaient pleins.

Voix nombreuses. C'est clair, quand il en restait!

M. Thiers. — Ce n'est donc pas la protection qui ruine notre industrie, qui la rend plus chère, car c'est 5, 6, 7, 8 pour 100 qu'elle ajoute à ses frais, tandis que la différence des circonstances locales entraîne certaines différences de prix, qui causent notre infériorité, infériorité partielle, temporaire, laquelle n'empêche pas, je vous le démontrerai bientôt, que, dans son ensemble, notre situation industrielle ne soit peut-être la plus belle de toutes.

Ainsi, en résumant cette partie de ma discussion qui consiste dans l'appréciation des faits, vous le voyez, messieurs, c'est parce qu'on ne peut pas se livrer à l'étranger pour des intérêts comme celui de l'alimentation d'un grand pays, c'est parce qu'on ne veut pas se livrer à l'étranger pour quelque chose d'aussi important que le combustible, le

fer, les machines; c'est par ces motifs supérieurs et tous nationaux que la protection a été établie. C'est aussi pour l'intérêt des classes ouvrières; car qu'arrive-t-il lorsque vous rendez les conditions de la production impossibles pour le fabricant? Le fabricant liquide et il se retire. Sans doute, il est à plaindre, sa carrière est manquée; mais il a encore de quoi vivre, et après tout il peut changer de profession. Mais les malheureux ouvriers qui forgent le fer, qui descendent dans les mines, qui filent et tissent le coton, que deviennent-ils quand le fabricant est obligé d'abandonner la partie? Ils deviennent ce qu'est devenue la population française en 1786, lorsque, pour la première fois, on a tenté votre expérience! Alors il y avait une population malheureuse dans les rues de Rouen qui mourait de faim, qui faisait des émeutes, et qui maudissait les auteurs du traité de 1786.

La révolution de février, je lui rends cet hommage, a bien compris les vérités que j'expose ici. Loin de vouloir livrer notre industrie à la concurrence extérieure, elle n'a pas même voulu lui laisser subir la concurrence intérieure, et, pour prévenir celle-ci, elle a été jusqu'à imaginer des systèmes que j'ai combattus comme contraires à toute bonne organisation sociale. Mais repoussant la concurrence intérieure, elle ne pouvait pas être assez inconséquente pour admettre sans mesure et sans précau-



tion la concurrence extérieure, car elle eût livré ainsi au hasard des combinaisons de l'étranger le sort des classes ouvrières en France!

Maintenant, j'entre dans la théorie; je ne m'étendrai pas très-longuement sur ce sujet, mais il faut bien combattre cette théorie vide, inféconde et stérile du *laisser-faire*, du *laisser-passer*.

On dit : Vous ne ferez plus de fer, vous ne ferez plus de coton; mais vous ferez des tissus de luxe, de la soie, du vin!...

Ah! je vais vous demander une chose : Est-ce que vous feriez venir des mûriers à Lille ou à Rouen? Est-ce que vous feriez de la soie à Lille ou à Rouen? Nous achèterions, dites-vous, la matière première. Sachez que, chez tous les peuples, l'industrie de la soie n'a réussi qu'autant qu'elle possédait à côté d'elle la matière première; et Lyon n'est si admirable, si considérable que parce qu'il a la soie auprès de lui. On a fait des essais dans le Nord, mais c'était pour amuser les savants, les oisifs (Hilarité générale); vous ne pourrez jamais transporter la soie dans le Nord.

Mais, dit-on encore, on ferait du vin! Ici l'argument ne peut pas être avancé sans provoquer la risée universelle. Comment, je ferais du vin à Lille, à Rouen! C'est ridicule. Il faut produire dans chaque province d'un État ce qu'on peut y produire, et disposer par les tarifs les choses de manière que

chaque population fasse de toutes choses, le plus et le mieux, suivant les lieux qu'elle habite; et, en ce genre, il est permis d'enlever à ses voisins tout ce qu'on peut. C'est une lutte légitime, naturelle, qui a existé chez tous les peuples et dans tous les temps; dans le Midi, on prend si l'on peut l'industrie de la soie aux Italiens; dans la Normandie, l'industrie du coton aux Anglais; dans la Flandre, l'industrie de la houille aux Belges. On complète ainsi le travail national autant que le climat et les lieux le permettent, et cela n'est possible qu'avec la protection.

Vous nous citez les Anglais comme les ennemis de la protection. Ah! les habiles de l'autre côté du détroit doivent bien sourire de l'innocence de vos théories. (Hilarité générale.) Et par quoi les Anglais sont-ils donc si grands? C'est quand on jette les yeux sur l'histoire, non pas des yeux distraits, mais attentifs, qu'on est frappé de la puérilité, de l'infécondité de ce *laisser-faire*, de ce *laisser-passer*. Voyez donc si c'est avec ce *laisser-faire*, ce *laisser-passer*, que les Anglais sont devenus ce qu'ils sont. Je ne veux pas vous fatiguer, mais permettez-moi de citer quelques faits, et de vous donner bien en raccourci, bien vite, l'histoire de cette industrie anglaise que vous admirez tant, et si justement!

Que faisaient les Anglais au quinzième, au seizième siècle, sous Henri VIII, par exemple? Ils avaient des céréales, pas trop cependant, beaucoup

plus de pâturages, du bétail, de la laine en quantité, car celle-ci constitue leur véritable origine industrielle; ils avaient du chanvre, du lin, comme plantes textiles, et puis c'était tout. La houille!... la houille qui fait aujourd'hui leur puissance, savez-vous ce que les Anglais en faisaient à cette époque? Le parlement en interdisait l'usage, parce que la fumée qui s'en échappe nuisait, disait-on, à l'agriculture. (Sourires.)

Voilà où en étaient les Anglais aux quinzième et seizième siècles.

Vous allez voir, en pratiquant le contraire du libre échange, ce qu'ils sont devenus.

Leurs laines, à qui les vendaient-ils? Aux Brabançons et aux Florentins. Les Brabançons les tissaient, les Florentins les foulaient et les coloraient, et ils en reportaient une partie aux Anglais, en échange des laines brutes. Les Anglais assistaient, non avec indifférence, à ce brillant spectacle. Un jour ils eurent le ridicule d'être jaloux, de vouloir, eux aussi, mettre la main à l'œuvre, et ce méchant Henri VIII, que je n'appellerais pas méchant s'il n'avait fait que cela (Rires d'approbation), partagea le ridicule de sa nation. Il commença par interdire, sous des peines terribles, la sortie de la matière première; puis il interdit, par des tarifs, par des prohibitions, l'introduction de la matière fabriquée. Il réserva ainsi à sa nation la matière première, et le

privilége de la fabriquer; puis en cinquante ans les Anglais devinrent aussi grands fabricants d'étoffes de laine que les Brabançons, je ne dis pas que les Florentins, car on ne conjure pas la différence des climats, et ils ne devinrent pas aussi grands colorateurs d'étoffes que les Italiens, mais ils devinrent grands fabricants de drap.

Voilà leur premier ridicule; attendez les autres.

Il y avait un peuple admirable, admirable à sa façon, qui travaillait le coton avec une perfection extraordinaire, et qui, depuis la découverte de l'Amérique, depuis le passage du cap de Bonne-Espérance, commençait à remplir l'Europe de ses étoffes. L'Europe était émerveillée de ces étoffes, et dans son admiration, elle les appelait du nom du pays qui les avait produites; elle les appelait *indiennes :* c'étaient des mousselines, des toiles peintes.

Les Anglais dirent : On fait cela dans l'Inde beaucoup mieux qu'on ne pourrait le faire chez nous; c'est égal, il faut essayer de le fabriquer. Ils commencèrent, pour économiser le coton, par établir la chaîne avec du fil de lin, et par tramer avec du coton.

Le sage Guillaume, à son tour, lui qui était Hollandais, partisan du libre commerce (mais il était devenu Anglais, et il avait bien fait) [Sourires], le sage Guillaume interdit le coton étranger, et à l'abri de cette prohibition absolue, le coton fit des progrès



rapides en Angleterre. Le coton, en effet, produisit de grandes merveilles en Angleterre, car c'est lui qui éveilla en ce pays le génie mécanique. On trouvait bien lent, bien gauche, qu'une femme se servît de son rouet pour filer le coton. On lui substitua des cylindres divisant le coton, le distribuant entre mille fuseaux appelés broches, et on arriva ainsi à faire exécuter par une personne l'œuvre de quatre cents.

Pendant que chez les Anglais s'accomplissait cette merveille, leur marine en opérait une autre, malheureusement à nos dépens; elle faisait la conquête de l'Inde. Ah! c'était bien le cas alors de dire : L'Inde est à nous, ce n'est plus la peine de fabriquer du coton. — Eh bien, le jour où, après les triomphes de notre Bailly de Suffren dans l'Inde, tristement compensés par les malheurs de M. de Grasse dans les Antilles, l'Inde devenait la propriété des Anglais, savez-vous ce qu'ils faisaient? Au lieu d'une prohibition absolue, ils mettaient un droit de 75 pour 100 sur les cotonnades de l'Inde, et ils continuaient à fabriquer du coton, quoique l'Inde leur appartînt. Et à quoi sont-ils arrivés aujourd'hui? Ils sont arrivés avec notre aide, car c'est nous qui leur avons appris à peindre les étoffes de coton, ils sont arrivés à envoyer dans l'Inde, qui leur appartient, d'énormes quantités de coton fabriqué, de ces étoffes qui s'appelaient indiennes, et qui maintenant s'appellent étoffes de Mulhouse.

Les Anglais ont eu un autre ridicule, ils ont voulu produire des étoffes de soie; alors ils ont établi la prohibition contre les soieries étrangères. Ils n'ont pas réussi, j'en conviens, et cependant, bien qu'ils n'aient pas complétement réussi, je vous assure que les fabricants de Lyon, dont la belle industrie attire l'admiration de l'Europe, sont importunés de voir les progrès que fait la soierie en Angleterre.

Eh bien, est-ce tout? L'industrie de la houille est bien grandement établie chez les Anglais, et cependant ils ont non-seulement empêché l'importation de la houille chez eux; mais, pour en priver les étrangers, ils ont empêché d'exporter la houille d'Angleterre. Cette dernière précaution devait faire croire qu'ils ne craignaient pas la houille étrangère. Ils n'en ont pas moins imposé cette même houille étrangère. Savez-vous comment ils ont agi pour les fers? Ils avaient à faire une chose bien simple, c'était de prendre le fer de Suède, qui était vis-à-vis de leur rivage, de la Suède, pays ami pour eux, qui soutenait la cause protestante, qui était leur allié; c'était bien simple de laisser leur navigation profiter de ce transport, car il n'y a pas de plus beau fret que le fer!

Qu'ont-ils fait pourtant? Tandis qu'ils achetaient les mines de Suède pour quarante et cinquante ans... (Il y a, en effet, des marchés pour certaines villes qui font la quincaillerie en Angleterre, en vertu des-



quels les produits des mines de Suède sont achetés pour quarante ans...) C'était bien le cas de laisser entrer le fer de Suède en Angleterre... Eh bien, savez-vous à quel prix ils portaient le droit, non pas du temps de Henri VIII, mais en 1819? Jusqu'à 50 et 60 fr. le quintal; tandis que nous, en France, nous n'avons jamais porté ce même droit au delà de 25 fr. Voilà comment les Anglais, qui assurent, dit-on, leur fortune avec le libre échange, ont dirigé leur politique commerciale.

Je pourrais énumérer toutes leurs industries. Ce n'est pas le libre échange et le *laisser-faire* qui les a fait naître et développées. Quand les Anglais ont créé des races d'animaux admirables, est-ce avec le libre échange? Ils ont prohibé les animaux étrangers; aussi, ont-ils produit les plus belles races de bétail qu'on puisse trouver. Ils voulaient avoir des chevaux : ils n'avaient que ces chevaux du Nord, que tout le monde a pu voir en voyageant sur les plages basses des mers septentrionales, et qu'on peut encore voir en Angleterre dans les établissements qui ne sont pas les mieux pourvus : c'était une race de chevaux grands, longs, efflanqués et sans vigueur. Quel moyen ont-ils employé? Ils avaient vis-à-vis de chez eux, en Normandie, une belle race, droite, grande, bien faite, mais qui manquait un peu d'ardeur. Ils s'en sont emparés, puis ils sont allés chercher des chevaux arabes; et non pas avec le *laisser-faire*, avec le

laisser-passer, mais avec une activité énergique, ils ont créé la plus belle race de chevaux ; après l'avoir créée, ils ont voulu longtemps la conserver pour eux, et ils frappaient d'un droit tous les animaux étrangers, et ils ne permettaient pas qu'un cheval entier sortît de chez eux !

Ils ont voulu davantage, car il faut aller jusqu'au bout pour vous faire bien connaître ce que c'est que la doctrine du *laisser-faire* et du *laisser-passer;* ils ont voulu avoir chez eux tous les climats; malgré les brumes de leur sol, ils ont voulu avoir toutes les fleurs, tous les végétaux, et ils les ont logés dans d'immenses espaces, sous le fer et sous le verre. Et savez-vous où ce ridicule les a conduits? Il les a conduits au Palais de cristal ! (Mouvement.)

C'est le jardinier du duc de Devonshire, M. Paxton, qui en a donné l'idée. On ne savait comment loger les magnificences du genre humain, car l'exposition de Londres, c'est l'exposition des magnificences du genre humain, c'est le plus beau spectacle que la civilisation ait jamais présenté ! (Marques d'approbation.)

On ne savait comment loger tout cela. Avec la pierre, il aurait fallu trois fois Saint-Pierre de Rome; avec le bois, on n'aurait peut-être pas atteint les proportions nécessaires, et couru en outre les chances de l'incendie. Eh bien, le jardinier du duc de Devonshire a dit aux Anglais : Vous logez sous le

fer et le verre tous les climats, tous les végétaux, toutes les fleurs, vous avez donc de quoi loger les produits magnifiques de l'industrie humaine...— et ce ridicule de vouloir avoir tout chez eux a conduit les Anglais, à quoi? au palais de cristal, que vous admirez avec raison, car c'est une merveille. (Vive approbation.)

Une voix à droite. On l'avait demandé chez nous il y a deux ans.

M. Peupin. — Oui, c'est une idée française; on avait demandé en France l'exposition universelle.

M. Thiers. — Je ne retiendrai pas longtemps l'Assemblée, mais j'ai besoin encore de quelques développements pour traiter complétement mon sujet. (Parlez! parlez!) Je vous demande pardon de vous occuper si longuement, mais vous n'aurez jamais à approfondir un sujet plus important. Est-ce que c'est avec ce sot principe d'indifférence du *laisser-faire*, du *laisser-passer*, qu'on parvient à créer une industrie?

Si par exemple vous aviez étudié l'histoire de la soie en France, vous verriez par quel prodige d'activité et de persévérance on est arrivé à créer cette industrie. Les rois de France que Machiavel et Guichardin ont traités d'étourdis, pour être allés en Italie... (quand on ne veut pas regarder au plus profond des choses, on les juge quelquefois légèrement, quelque grand esprit que l'on soit)... savez-vous ce

que ces rois allaient faire en Italie? Ils obéissaient à un instinct profond de la nation, qui voulait aller chercher dans le Midi les produits les plus beaux, produits qu'on était obligé d'acheter à grands frais, de seconde main, et souvent de médiocre qualité. François Ier et Henri IV faisaient planter des mûriers dans les jardins royaux, et donnaient des capitaux à ceux qui voulaient en cultiver.

Lorsque plus tard Louis XIV abattait la puissance espagnole, Colbert à côté de lui exécutait des conquêtes plus importantes, il introduisait les draps en France. Est-ce avec cette doctrine du *laisser-faire* et du *laisser-passer* qu'il favorisait l'industrie? Non, il appelait les hommes les plus capables, il leur donnait des terres, de l'argent, des titres de noblesse. Il donnait à Van Robaix la faculté de fabriquer exclusivement dans un espace déterminé, et personne ne pouvait faire du drap à côté de lui à Abbeville.

Quand on voulait enlever les dentelles aux Vénitiens et aux Anglais, on appelait une femme, on lui donnait des ouvriers, de l'argent et des priviléges, pour fabriquer, pendant un temps donné, à l'exclusion de tous autres, de la dentelle.

Quand on voulait prendre les glaces de Venise sous Colbert, on faisait venir des Vénitiens; on leur donnait de l'argent, des terres et des priviléges exclusifs.

Quand on a voulu les poteries de Bernard de

Palissy, et plus tard la porcelaine, c'est en plaçant dans des bâtiments royaux les inventeurs, en leur donnant des moyens de produire aux frais de la royauté, qu'ils produisaient ces belles choses; et sous la révolution et sous l'empire, on condamnait au feu les marchandises anglaises; on arrivait ainsi à se donner, au lieu de 20 millions de coton, 5 à 600 millions.

On se donnait du fer et des machines avec la protection, et non avec le *laisser-faire* et le *laisser-passer*, qui est l'indifférence, l'inaction, l'impuissance et la sottise... (Vive sensation.)

Les temps sont changés, dit-on; c'est vrai, ils sont changés, je le sais bien. On ne peut plus employer les mêmes moyens, je le reconnais. Je ne viens pas proposer d'employer, par exemple, la noblesse (Hilarité), et cependant, attendez...

M. Charamaule. — Elle ne se cote pas à la Bourse.

M. Thiers, *à la gauche.* — Croyez-le bien, je suis aussi démocrate que vous; mais dans ma démocratie, je tâche d'être un peu philosophe, de voir les hommes tels qu'ils sont, et de ne pas les prendre au sérieux quand ils disent que, parce que les mots ont changé, les choses ont changé aussi. J'ai récompensé avec la croix d'honneur, et je crois que j'ai bien fait, des fabricants qui avaient rendu de grands services à la France. Vous voyez donc que les mots

changent plus que les choses, bien que les choses changent aussi dans une certaine mesure.

Je ne vous conseillerai pas d'aller aujourd'hui donner des capitaux à tel ou tel industriel, on l'a proposé; mais dans notre temps, avancer ou donner des capitaux aux industries, ce serait absurde. Oh! des rois qui étaient propriétaires de tout, qui traitaient la France comme leur jardin, jardin qu'ils cultivaient quelquefois très-bien... (Rires approbatifs.)

M. de La Rochejaquelein. — Ils l'agrandissaient très-bien.

Une voix à gauche: On a chassé le jardinier.

M. Thiers. — Nous avons changé de jardinier, soit! (Nouveaux rires.)

Eh bien, ces rois, quand ils prenaient sur leurs plaisirs, quelquefois sur leurs désordres ou sur des créations insensées, pour faire prospérer l'industrie du drap, l'industrie de la dentelle, l'industrie des glaces, tout le monde les approuvait. Mais cela ne peut plus être. Je ne vous propose donc pas de donner de la noblesse, de donner des capitaux, et moins encore d'édicter des peines terribles, comme on l'a fait quelquefois.

Je ne veux pas qu'on brûle les marchandises étrangères, je ne veux pas même des prohibitions, à moins qu'elles ne soient indispensablement nécessaires. Mais ce qui est partout indispensable, ce qu'on fait partout, je vous le prouverai tout à l'heure en



quelques mots, c'est d'intervenir, et d'intervenir en créant aux producteurs un grand intérêt à produire les choses. On peut bien, quand on sert dans les armées, se battre par patriotisme, mais on ne fabrique pas du coton, on ne fabrique pas du fer, on ne fabrique pas du lin par patriotisme : il faut y avoir un intérêt. C'est avec des tarifs qu'on crée un intérêt à produire les choses, et qu'on parvient alors à les faire naître dans un pays. C'est ainsi que les Anglais ont développé l'industrie chez eux ; c'est ainsi qu'on la développe partout. Sans doute ces tarifs ne doivent pas être éternels, je le reconnais; ils ne doivent pas être excessifs, et c'est pour cela que depuis vingt ans nous discutons les tarifs de douane. Quelquefois la prohibition doit faire place à un droit protecteur élevé, quelquefois un droit protecteur élevé doit faire place à un droit moindre, j'accorde tout cela : mais il faut toujours qu'on crée un grand intérêt à produire les choses, et vous en avez sous les yeux un exemple tout récent. Vous alliez perdre une des plus belles industries, celle du lin. Ce produit s'échappait du pays, et ce n'était pas seulement les fileuses à la main qui allaient le perdre, c'était la France tout entière qui allait perdre 100 millions de produit; c'était le sol qui allait perdre une somme de 40 ou 50 millions de francs, en voyant disparaître la culture du lin et du chanvre.

Qu'avez-vous fait? L'empereur avait promis un

million à celui qui trouverait la machine à filer le lin. Le million n'étant plus là, j'ai encouragé M. Scrive, très-habile fabricant de Lille, à se rendre en Angleterre. Il y est allé reprendre la machine de Ph. de Gérard. Il a été obligé de la cacher dans du suif; après des difficultés de toute espèce, il est revenu à Lille. Il avait dépensé une fortune honorablement acquise à construire son établissement. On a été touché de ses efforts; on a vu que cette industrie allait nous échapper : on a accordé 5 p. 100 de protection. Savez-vous ce qu'on a fait ainsi? On a soutenu un peu M. Scrive. Quelques-uns l'ont imité, et comme les uns et les autres restaient dans un état de marasme, on est allé à 10, à 12 p. 100, même contre les Anglais jusqu'à 25; et en quelques années, en trois ou quatre ans, vous êtes arrivés à une production de 100 millions, qui a dédommagé la France de la perte de ses fileuses à la main. (Très-bien! très-bien!)

Les libre-échangistes... eh! mon Dieu, j'en ai vu beaucoup qui, lorsqu'ils s'apprêtaient à être députés, adoucissaient considérablement leur théorie... (Hilarité); j'en connais beaucoup aussi qui, lorsqu'ils auront à toucher aux tarifs, y regarderont de près... Il peut se succéder des gouvernements de telle ou telle forme; tant qu'il y aura de la liberté ici, et que les intérêts seront sérieusement représentés, je ne crains rien; et si je combats ces théories, ce n'est pas



que je redoute prochainement des résolutions fatales à notre industrie, mais j'ai vu que les théories dangereuses négligées, dédaignées, qu'on laissait imprudemment passer, se changeaient quelquefois en tempêtes. J'ai acquis, depuis quelques années surtout, cette expérience qu'il ne faut pas laisser le mal s'aggraver, qu'il faut le combattre dès l'origine et en face, et que ce n'est qu'en le combattant ainsi qu'on l'arrête. (Très-bien ! très-bien !)

Quant à moi, j'ai la conviction que je défends ici la véritable prospérité de mon pays; et si je fais tant d'efforts qui me paraissent inutiles dans les dispositions où je vois l'Assemblée, c'est que je ne les crois pas inutiles au dehors de cette enceinte. (Assentiment.) Il ne faut pas laisser dire que ce qui a porté si haut la grandeur commerciale de notre pays, est une ignoble coalition d'intérêts privés, que la vérité philosophique est contre nous, et qu'il faut pour se conformer à cette vérité renoncer plus ou moins prochainement à toute protection de l'industrie par les tarifs. Non, cela n'est pas, il ne faut pas le laisser dire. (Très-bien ! très-bien !)

Maintenant, il faut parler un peu des nations étrangères, de l'Angleterre d'abord, puis après l'Angleterre de l'Amérique et de la Russie : elles le méritent, elles sont bien grandes et elles offrent de précieux exemples à étudier.

L'Angleterre, dit-on, abolit ses tarifs... J'ai rap-

porté de Londres un volume in-octavo qui est tout plein de tarifs très-élevés, quoique quelques-uns aient été fort abaissés; mais c'est encore un gros livre que le livre des tarifs anglais, je vous en réponds... Messieurs, je ne vous retiendrai pas longtemp ...

Voix très-nombreuses. Parlez! parlez!

M. Thiers — Parlons donc de cette expérience anglaise, qui a, dit-on, tant réussi, et qui opère de si graudes merveilles. Eh bien, voici ce qu'ont fait les Anglais. Ils étaient les plus forts pour certaines industries, et pour ces industries ils ont songé à braver la concurrence étrangère. C'est ici que vous allez juger de la profonde différence qui existe entre l'industrie anglaise et l'industrie française, genre de comparaison fort utile, fort instructif, qu'on peut faire surtout à Londres, dans le magnifique Palais de cristal où sont étalées les œuvres de toutes les nations. C'est nous qui sommes les premiers inventeurs des expositions; les Anglais, qui souvent profitent de nos inventions et qui en profitent grandement, comme il est permis de profiter des inventions d'autrui, car il n'y a rien de plus beau que la lutte de ces deux grandes nations, aujourd'hui qu'elle est pacifique et loyale, il faut le dire, et qu'elle est accompagnée des meilleurs sentiments des uns pour les autres; les Anglàis, dis-je, ont profité de cette idée, ils l'ont grandement appliquée, et ils ont fait



appel au genre humain pour qu'il leur envoyât ses produits.

Eh bien, voyons ce qu'on apprend à Londres, dans le Palais de cristal, sur les deux grands pays, je dirai même sur les quatre grands pays qui sont en lutte industrielle, car les Russes et les Américains, véritables Hercules au berceau, qui ont fait leurs débuts grandement, méritent de figurer dans cette comparaison. Voyons donc le caractère des industries de ces divers peuples, et le secret de la conduite des uns et des autres.

Savez-vous quel est le caractère vrai de l'industrie anglaise? C'est la spécialité, consistant à fabriquer certains produits avec une supériorité incontestable, et un bon marché que personne ne peut égaler. Elle fait de la houille, du fer, du coton, et même du drap à un prix tel qu'elle ne craint personne. Elle fait à bon marché parce qu'elle fait beaucoup; ce n'est pas à cause de tel ou tel avantage ou de telle supériorité naturelle, c'est à cause de la quantité même de ses produits qu'elle fabrique si bien et à si bas prix. Mais la conséquence de cet état de choses, c'est que son marché national, quoique fort vaste, ne pouvait plus suffire au débouché de ses produits. Alors les Anglais ont dit : Que pouvons-nous faire de mieux? C'est de tâcher de solliciter les autres nations par notre exemple à recevoir ces produits spéciaux que nous fabriquons si bien,

si grandement, à si bon marché. Pour cela, il faut leur faire quelques sacrifices; nos voisins sont très-habiles dans les industries de luxe; livrons-leur quelques-unes de ces industries, et alors les Anglais nous ont livré les soieries, les toiles peintes, la ganterie. Après avoir fait cela, les fabricants de toiles peintes, notamment M. Cobden, homme très-distingué... très-distingué assurément... grand homme, cela viendra... (On rit.)

M. Cobden, homme d'un incontestable mérite, a dit : Mais, pour procurer des débouchés à ces produits spéciaux que vous fabriquez si bien, vous sacrifiez les fabricants des produits de luxe, dont je suis (car il était fabricant de toiles peintes), vous sacrifiez les toiles peintes, les soieries et beaucoup d'autres produits, soit; mais alors, liberté pour tout le monde!... et dès cet instant, par un sentiment naturel de justice, ceux qui tenaient le gouvernement, les grands seigneurs du pays, ont été forcés de proclamer la liberté du commerce des céréales. Il a fallu en finir par là. Cependant, après ce grand effort, M. Peel est tombé; il a été remplacé par les whigs. On a demandé comment avait été aboli l'acte de navigation. Oh! je vous déclare qu'on a été bien étonné de voir sortir du portefeuille du libre échange l'abolition de l'acte de navigation. Mais les whigs, qui succédaient à M. Peel, et qui avaient à prouver qu'ils restaient dans ce système du libre échange,

ont cherché quelque chose à réformer à leur tour; ils ont trouvé le fameux acte de navigation de Cromwell qui restait encore debout, et ils l'ont abattu; et vous verrez bientôt les conséquences.

Voilà donc la succession des idées et des faits en Angleterre! On a dit : Il y a des produits que nous faisons d'une manière remarquable, pour lesquels nous n'avons rien à craindre; ce sont les fers, la houille, les cotons. Eh bien, nous allons livrer quelques produits manufacturés, comme la soie, comme les toiles peintes, pour engager les autres nations à accepter les produits que nous faisons le mieux; et cela exécuté, on a été entraîné, par un enchaînement inévitable, à accorder la liberté du commerce pour l'agriculture, et puis l'abolition même de l'acte de navigation, pour que tous les intérêts payassent leur tribut au même système.

Quel est le résultat? Il a été jugé très-diversement, et on ne sait pas même encore aujourd'hui quelles seront les dernières résolutions britanniques. Mais, croyez-le bien, je ne veux pas venir ici prévoir l'avenir, l'avenir qui, dans notre siècle, arrive si vite; je ne veux pas dire d'avance qu'une chose sera, qu'une autre ne sera pas : c'est s'exposer à des mécomptes; je ne veux pas me compromettre avec des prophéties, ni commettre à cette tribune des témérités déplacées; je n'en ai jamais commis à la tribune ni ailleurs, je ne le crois pas. Mais en-

fin, quel a été le résultat? Mon Dieu, sur le fer, le coton, la houille, il est nul. Comment voulez-vous qu'il en fût autrement? Personne ne fait le fer, le coton, la houille à aussi bon marché que les Anglais. Ce n'est pas là, pour le libre échange, un argument qui pût prouver grand'chose. Ah! pour les soieries, pour les toiles peintes, pour la ganterie, il y a eu un résultat assez sensible. Ainsi pour les soieries, il y a eu une grande souffrance. Mais dans cette industrie, comme dans celles qu'on a exposées à la concurrence extérieure, le produit inférieur était garanti ou par le bon marché ou par des tarifs, et c'est là le secret de l'expérience anglaise! On a conservé un droit suffisamment protecteur de 15 p. 100 sur les soieries inférieures; on en a conservé un de 10 p. 100 sur quelques ouvrages de coton, et quant à celui de 15 p. 100 sur les soieries inférieures, on y a ajouté la faculté pour les agents de recourir au pesage qui, quelquefois, fait monter le droit à plus de 20 p. 100. C'est ainsi que, même avec le libre échange, les Anglais ont protégé d'un droit qui va quelquefois à 20 p. 100 les produits inférieurs, qui sont les plus considérables.

Grâce à cette combinaison, le produit inférieur, qui est toujours le plus important, à cause de sa quantité, a été sauvé, et il n'y a eu souffrance que pour le produit de luxe; mais celui-là, même avec un droit de 30 p. 100, n'en aurait pas couru moins

de chances. Voici pourquoi : les Anglais sont trop riches pour être arrêtés par l'élévation des droits; et comme nos soieries de luxe sont les plus belles, on les aurait achetées même avec un droit de 30 p. 100.

Au fond, l'expérience pour les soieries, renfermée dans ces limites, ne pouvait pas donner un grand résultat; mais il y a autre chose qui se prépare. Les Anglais sont très-inquiets, à l'heure qu'il est, de la rivalité des soies unies qui se fabriquent à Eberfeld et à Zurich, et il se pourra, je n'affirme rien, il se pourra qu'ils soient obligés un jour de relever le tarif des soieries unies.

Pour les toiles de coton, qu'est-il arrivé? Là encore les produits inférieurs se sont trouvés garantis. Les toiles de coton en effet, qui, pour une grande partie, sont des toiles à très-bas prix, avec un tarif de protection de 10 p. 100, se trouvent suffisamment couvertes (1). Qu'est-ce qu'il y a de découvert? Ce sont les produits supérieurs. Nous faisons à Mulhouse, grâce à ce goût françaisdont je vous parlerai tout à l'heure, des produits admirables, qu'on irait acheter à quelque prix que ce fût, à

(1) J'ai commis ici une erreur, de nulle importance, je crois, dans mon argumentation, mais dont on s'est prévalu contre moi. Le tarif anglais contient la mention d'un droit de 10 pour 100 sur certains ouvrages de coton. Ce tarif ne s'applique point aux toiles peintes, je le reconnais. Mais mon raisonnement est-il pour cela moins concluant et moins juste? Pour les produits d'une importance considérable, les Anglais se sont exposés à la concurrence, ou couverts par le bon marché, ou couverts par un tarif qui défendait le gros de leur production. Ils étaient couverts par le bon marché à l'égard des tissus



moins qu'il n'y eût prohibition absolue. Or, dans tous les cas, les produits similaires, c'est-à-dire les produits fins, auraient eu à souffrir, et l'expérience a montré qu'il n'y avait pas à cela de grands inconvénients.

Ainsi, par exemple, l'Angleterre, qui consomme pour un milliard à 1,200 millions de coton, a reçu à peine pour une vingtaine de millions de nos cotons peints de Mulhouse; mais des plus fins, des plus beaux, des plus vantés par la mode. Elle n'a donc exposé que la tête; mais le corps, le fond est demeuré couvert, tandis qu'il ne l'eût pas été chez nous si nous avions tenté une semblable expérience.

Donc, ici, la réforme n'était que d'une médiocre importance, n'avait pas grande conséquence, et les Anglais achetaient, par un mince sacrifice, la chance de voir les autres nations les imiter pour les houilles, les fers et les cotons. Voilà tout le secret de l'expérience. (Très-bien! très-bien!)

Une voix. — La perfide Albion!

M. Thiers. — Permettez; les Anglais n'apportent pas ici de perfidie; il serait ridicule d'appeler cela

de coton, par un tarif de 15 pour 100 au moins à l'égard des soieries. Les toiles peintes de Mulhouse à cause du goût qui les distingue, les soieries façonnées de Lyon à cause de leur rare beauté, seraient entrées quel qu'eût été le tarif. Ils n'ont ainsi exposé, comme je l'ai dit, que la tête de chaque industrie, en garantissant le corps tout entier, et ils se sont donné, moyennant un léger sacrifice, la chance de faire prévaloir dans le monde une liberté commerciale qui devait assurer le placement des immenses produits dont ils sont surchargés.

de la perfidie. Non, ils ont très-bien calculé leurs tarifs, et ils ont vu jusqu'à quel point ils pouvaient accepter le libre échange. Mais où ils n'ont pas eu autant de prudence, c'est pour les céréales. Mais là c'était une question politique, une question de parti, et c'est par la raison politique qu'ils ont été obligés de céder à la coalition qu'ils avaient provoquée.

Aujourd'hui vous entendez dire beaucoup de choses sur l'état de la propriété en Angleterre. Les libre-échangistes de l'autre côté du détroit en prennent leur parti ; ils disent : Les fermiers sont assez riches, les grands propriétaires le sont trop ; les uns et les autres souffrent, tant pis pour eux ; ils finiront par trouver quelques dédommagements, et puis, s'ils n'en trouvent pas, ils seront, les uns et les autres, un peu moins riches ; le malheur ne sera pas bien grand. J'avoue que je ne puis pas tout à fait raisonner ainsi. L'Angleterre, qui jouit aujourd'hui d'un ordre admirable... et je ne souhaite pas malheur, Dieu m'en préserve, à cette grande nation qui est notre amie au fond ; qui, malgré la différence de forme de gouvernement, est une nation vraiment libérale ; qui, dans les grands événements dont le monde peut être un jour menacé, sera, si nous ne commettons pas de faute, sera notre alliée ; qui aujourd'hui n'éprouve pour nous que les sentiments d'une rivalité loyale et généreuse... les deux tribunes en font foi..... qui, de moitié avec nous,

tient le flambeau de la civilisation, et le tiendra longtemps avec nous pour le bonheur et le repos du monde.... (Bravo, bravo....) Ah! je suis loin, je le répète, de souhaiter malheur à cette grande nation; ce serait une impiété, une barbarie! Mais croyez-vous que sir Robert Peel ait fait une chose indifférente et de peu de conséquence en élevant cette question des céréales, qui a partagé deux classes profondément, qui les a rendues pour longtemps ennemies, les propriétaires et les fermiers? Les propriétaires, eux, sont plus sages, ils sont plus près de se résigner, quoiqu'ils souffrent cruellement. Et ne croyez pas que ce soit seulement une perte de 10 ou 15 p. 100 dont ils sont frappés. La grande propriété en Angleterre a des charges nombreuses, des charges de toute nature. Il y a les cadets, il faut bien faire quelque chose pour eux; il y a une sorte de dette publique de famille qui se transmet de génération en génération, et à laquelle il faut faire face : et, en effet, parmi ces grandes maisons qui ont fait la gloire et la grandeur de l'Angleterre, il y en a certaines qu'on a expropriées récemment, pour acquitter des dettes héréditaires qui n'avaient pas toujours une mauvaise origine, et provenaient souvent d'un goût excessif pour les arts, pour les grandes et magnifiques constructions, pour les créations philanthropiques...

Eh bien, ces familles n'ont peut-être pas la moi-

tié de leurs revenus apparents, et elles sont dans la situation la plus difficile. Ces grandes familles qui, cependant, sont la sauvegarde de la liberté anglaise, car si l'aristocratie anglaise n'existait plus, le lest de ce grand vaisseau disparaîtrait, et le vaisseau sombrerait peut-être... (Rumeurs à gauche. — Approbation à droite.)

Je ne parle pas en aristocrate, messieurs, je parle en observateur des faits. (Mouvements en sens divers.)

C'est votre honneur, messieurs, de pouvoir entendre de ma bouche, sans vous trop irriter, ces paroles sur l'aristocratie anglaise; vous vous honorez en les écoutant, et je m'honore en les prononçant. (Très-bien!)

Eh bien, oui, l'aristocratie anglaise est l'auteur de la liberté de l'Angleterre; je la verrais périr ou s'appauvrir avec un extrême regret, et le peuple anglais en juge comme moi : quand il voit dans les rues de Londres ces beaux équipages, ces magnifiques chevaux, il ne crie pas contre eux, il dit : Cette richesse est la mienne, elle fait mon aisance, à moi. (Nouvelle approbation à droite. — Bruit à gauche.)

Soit, laissons-la. Mais les fermiers, cette bourgeoisie agricole qui cultive la terre, qui y est attachée comme à la glèbe, qui ne peut s'en séparer, que dire de sa situation ?... On dit quelquefois, pour atténuer le mal : Les fermiers ne s'en vont pas, les propriétaires ne les renvoient pas, donc les choses

ne sont pas dans un état aussi fâcheux qu'on le prétend. Mais on juge mal en jugeant ainsi sur les apparences. Les fermiers ne s'en vont pas, et les propriétaires ne les renvoient pas, parce qu'ils sont liés les uns aux autres par une misère commune. Les fermiers ne trouveraient pas d'autres propriétaires ni les propriétaires d'autres fermiers. Ils souffrent tous en commun, attendant on ne sait quelle issue à leurs souffrances. Mais il y a ainsi en présence, d'une part, une classe, celle des fermiers et des propriétaires qui ne peuvent exister avec le prix actuel des blés, et de l'autre, une classe tout aussi nombreuse, celle des industriels qui ne veulent pas renoncer au bas prix du pain qu'on leur a brusquement procuré. Croyez-vous que ce soit là une chose indifférente, et que ce ne soit pas, au contraire, la cause d'une vive et juste inquiétude? Allez en Angleterre, et vous verrez combien il y a là de causes de préoccupation. J'espère que les difficultés se résoudront, je le souhaite pour cette grande nation qui intéresse toute la civilisation; mais ce qui reste une témérité incontestable, c'est d'avoir exposé l'Angleterre à tirer de l'étranger, de l'étranger seul, le tiers de sa consommation.

Pour moi, il n'y a pas d'explication, il n'y a pas d'atténuations à ce résultat. Je conviens que peut-être la hardiesse réussira, que peut-être les Américains, s'ils entrent un jour en lutte, seront battus; mais,

fussent-ils battus, ce qui est bien douteux dans l'avenir, fussent-ils battus, il y aura un terrible mécompte pour les Anglais : c'est qu'il arrivera chez eux pour le pain ce qui est arrivé pour le sucre chez toutes les nations, et qu'à la simple déclaration de guerre, par le changement des assurances, ils verront renaître un prix du pain bien supérieur à celui qu'ils n'ont pas voulu supporter, et qui était, en réalité, la moyenne des prix entre la paix et la guerre. Mais enfin, quel qu'en soit le résultat, l'expérience pour l'Angleterre était possible, car elle est une nation spéciale, faisant de certains produits grandement, largement, pouvant les donner aux autres au lieu de les recevoir d'eux, et elle a pu consentir, pour obtenir le placement de ces produits qu'elle fabriquait si bien, le sacrifice de quelques industries de luxe; et une fois entraînée, elle a fait sur les céréales une expérience dont aujourd'hui personne ne peut prévoir la fin, mais qui est très-audacieuse, et qu'on ne pourra apprécier qu'avec le temps. Ainsi, supposez une nation dans les mêmes conditions que l'Angleterre, pouvant essayer la même chose sans plus de péril, vous lui diriez, avant de tenter le même essai, d'attendre que le temps eût prononcé! Mais à l'égard d'une nation placée dans des conditions toutes différentes, ne pas même attendre que le temps ait prononcé, c'est, permettez-moi de vous le dire, une double folie!

Maintenant je suis naturellement conduit à vous dire quelques mots de l'industrie française. Savez-vous quels sont ses caractères? et leur simple énoncé va vous prouver tout de suite que nous ne pouvons pas faire ce qu'a fait l'Angleterre. Ses caractères, les voici : c'est l'universalité, la perfection, et une certaine cherté relative. Je viens de prononcer le mot perfection, et je ne crains pas de le prononcer, parce que les hommes éclairés qui ont examiné attentivement nos principaux produits ne le trouveront point déplacé. Certes, je ne voudrais pas me couvrir de ridicule aux yeux de l'Europe, en venant afficher un patriotisme qui est puéril quand on peut s'en moquer au delà des frontières. Les caractères de l'industrie française sont, je le répète, l'universalité, la perfection et une certaine cherté relative.

Permettez-moi de bien caractériser ces trois traits.

Universalité! oui, nous faisons de tout, et très-bien. L'Angleterre fabrique la houille, le coton, le fer avec une grandeur extraordinaire, avec un bon marché merveilleux; mais la soie, elle la fait médiocrement; les draps, elle est bien loin de les faire aussi bien que nous. Enfin, elle n'a pas le vin. Ce n'est pas sa faute. (On rit.) Elle s'est donné de beaux raisins sous verre, mais elle n'a pu se donner du vin. Maintenant comparez-vous à l'Allemagne? L'Allemagne n'a pas de soieries ou elle n'a que des soieries communes; elle fait des draps en Saxe, des



draps remarquables, mais elle ne fait pas de machines comme vous et comme les Anglais; sous ce rapport elle commence seulement; elle n'a pas vos vins, elle en a quelques-uns sur le Rhin, mais pas comparables à la qualité et à la quantité des vôtres.

L'Italie a des soieries bien inférieures aux vôtres; elle produit de la draperie médiocre. Il en est de même de l'Espagne, car l'Italie et l'Espagne sont actuellement à peu près dans les mêmes conditions: mais ces pays n'ont pas ce que vous avez; ils ne produisent pas comme vous des cotons fort beaux, beaucoup de houille, beaucoup de fer.

Ainsi, si vous vous comparez aux autres nations, vous avez le complet, toujours le complet. Une nation est toujours pour ainsi dire d'une seule pièce, et en tout semblable à elle-même. M. Cuvier disait, dans son cours d'anatomie comparée : « Donnez-moi un os d'un animal quelconque, et je vous referai l'animal. » On pourrait dire d'une nation : « Donnez-moi un de ses tableaux, un de ses livres ou une de ses étoffes, et je vous referai la nation tout entière. »

En effet, ce caractère d'universalité qui est dans notre littérature, dans nos arts, nous le portons dans l'industrie, nous faisons tout avec une supériorité presque égale. On s'en tire avec nous, parce que notre supériorité blesse quelquefois, on s'en tire en disant : « La France a de l'esprit, elle a du goût. »

Messieurs, elle a mieux que cela : le goût est une

grande chose assurément, ce n'est rien moins que le génie des arts; mais la France a une profonde intelligence. Il a fallu, par exemple, dans la construction des machines, économiser le combustible : eh bien, la France a fait des machines à vapeur fixes, qui n'usent par heure et par force de cheval que 2 kilogrammes de charbon, tandis que les machines fixes anglaises en consomment 4.

Il a fallu adapter l'hélice aux bâtiments de guerre, et la placer au-dessous de la ligne de flottaison. C'est la France qui a fait en ce genre les principales découvertes. Seulement les Anglais, qui ont plus de capitaux, les ont mieux appliquées, et sur une plus grande échelle.

La France a donc une profonde intelligence; c'est ce qui m'a charmé à l'exposition de Londres, car j'ai éprouvé à ce spectacle la plus grande joie patriotique que j'aie éprouvée de ma vie. Il y a quarante ans, nos armées nous couvraient de gloire, et cela nous consolait des tristesses de la politique. Aujourd'hui, c'est notre industrie qui nous honore; c'est elle qui nous relève aux yeux de l'Europe, et qui lui fait dire que, malgré nos troubles, nous sommes restés la plus civilisée des nations. (Marques nombreuses d'approbation et applaudissements.)

Oui, nous faisons toutes choses; nos ouvriers si vifs, si bouillants, si ingouvernables, mettez-les dans un atelier, la lime à la main, ils exécutent avec une



perfection, un soin admirables. Et la preuve, c'est que pour les instruments de précision, la grande horlogerie, les instruments d'astronomie, les instruments de navigation, il n'y a que nous de la main de qui on les reçoive avec une parfaite sécurité. Nos ouvriers, qui possèdent une rare intelligence, ont en outre, quand ils travaillent, une patience et un soin qui les rendent l'objet de l'admiration générale.

Ainsi, nous avons le mérite de l'universalité, nous faisons de tout : nous faisons des soieries d'une beauté inimitable; nous faisons les draps reconnus les plus parfaits qu'il y ait en Europe; mais en Allemagne, mais en Suisse, on fait des soieries inférieures, qui sous le rapport du bas prix pourraient être redoutables pour les nôtres. En Saxe, on commence à faire des draps qui, quoique inférieurs aux nôtres, sont déjà beaux, et à cause des laines saxonnes ont un avantage de prix qui rendrait leur concurrence dangereuse.

Nous travaillons admirablement les cotons, surtout pour l'application de la couleur; nous créons ainsi ces toiles peintes de Mulhouse, dont M. Dollfus voudrait faire une plus grande quantité, au risque de voir diminuer nos filés et nos tissus blancs; ces toiles sont les plus belles, elles sont supérieures à toutes les autres. Mais quand on arrive aux prix, on voit qu'elles sont plus chères à cause de leur perfection même. Là encore, et sous ce point de vue, nous

pouvons avoir à craindre nos voisins, c'est-à-dire les Anglais.

Nous produisons du blé, et nous le produisons aussi bien que l'Angleterre; nous faisons de la farine et nous la faisons mieux que l'Angleterre, puisqu'elle achète toutes nos farines; et cependant si nos blés sont meilleur marché que ceux d'Angleterre, nous avons là-bas, en Russie, un concurrent qui pourrait les mettre en danger.

Vous voyez donc que nous produisons de tout avec une rare perfection; mais parce que nous produisons de tout, cela nous donne des rivaux partout; cela fait que, partout, pour chaque chose, nous avons un concurrent contre lequel il faut nous défendre. Nous avons l'universalité, mais, à cause de cette universalité même, nous avons l'obligation de nous défendre partout contre des rivaux qui pourraient nous mettre en péril. Ce sont les Russes pour les blés; ce sont les Suisses et les Allemands pour les soieries; ce sont les Saxons pour la draperie; ce sont les Anglais pour le coton, le fer et la houille. Cela indique la profonde différence des deux nations anglaise et française. Oui, la nation spéciale, qui fait certains produits en abondance et avec grande supériorité, et qui a besoin de trouver pour eux un placement extérieur, peut sacrifier quelques industries de luxe pour obtenir en échange le placement de ces produits surabondants. Mais celle qui

fait tout, et qui le fait très-bien, a surtout besoin d'éviter la concurrence; elle devait se réserver son marché; elle se l'est réservé, et il est assez beau, assez vaste pour qu'elle n'ait rien à regretter.

Cependant résulte-t-il de cette situation, laquelle entraîne une certaine cherté relative (car il faut voir la liaison des choses, sous peine de ne les pas comprendre ; l'universalité entraîne la protection, la protection entraîne la cherté) ; résulte-t-il de cette situation que nous ne puissions pas avoir d'exportation? Nullement. Après les Anglais nous avons la plus belle exportation, à cause de la perfection même de nos produits. Oui, nous vendons cher ; mais nous sommes comme ces marchands qui vendant cher vendent cependant beaucoup plus que leurs voisins qui vendent moins cher, parce qu'ils offrent aux acheteurs de plus belles choses. Les Anglais ont pour 15 à 1,600 millions d'exportations. C'est beaucoup plus que nous. Mais quand on songe à notre existence maritime, quand on songe que nous n'avons pas l'Inde comme eux, quand on songe que nous n'avons presque plus de colonies, car nos colonies ne sont que très-peu de chose relativement aux colonies anglaises, quand on songe que nous n'avons que 3 millions de tonneaux de navigation, tandis que les Anglais en ont 12 millions, on doit encore trouver remarquable que nous arrivions à une exportation de 1,100 millions, c'est-à-

dire que nous serrions les Anglais de si près. En effet, nous exportons 200 millions de soieries, 60 millions de toiles de coton, 50 millions de draperie, 120 millions de tissus de laine, et quelqnes centaines de millions en meubles, orfévrerie, peaux ouvrées, vins recherchés, belles farines, etc. Je ne puis pas faire une énumération complète de toutes nos exportations; mais tous ces produits de luxe qui font l'amour, l'admiration du monde, c'est nous qni les lui donnons.

Voilà notre industrie.

Pour la masse des choses, nous nous réservons notre marché, et il est assez beau pour qu'on ne soit pas trop malheureux de s'y enfermer. Nous trouvons ensuite dans la perfection de nos produits les moyens d'exporter une quantité de marchandises approchant assez près de la masse des exportations anglaises, qui sont les plus grandes du monde.

Maintenant cette cherté nous expose-t-elle (et c'est là le point capital) à rendre la vie de l'ouvrier, la vie du peuple plus chère chez nous? Oh! à cet égard, voici un document que je déposerai pour que le *Moniteur* veuille bien l'imprimer comme note à mon discours (1). Il serait trop long de vous en rapporter

(1) La livre anglaise pèse 14 onces. C'est un septième de moins que le demi-kilogramme.

Le schelling anglais se compose de 12 pence, lesquels valent 1 fr. 25 c. Donner au penny la valeur de 2 sous de France, c'est donc faire perdre 4 p. 100 de sa valeur à la monnaie anglaise.

7



tous les détails; mais, voulant pousser à bout cette grande question de la liberté des échanges, parce que j'en sais toute l'importance pour mon pays, je suis allé dans un grand nombre de boutiques à Londres avec des fabricants, des négociants habiles, de

Le yard correspond à 91 centimètres. Il faut donc ajouter 10 p. 100 au prix du yard pour avoir le prix du mètre.

PAIN.

L'ouvrier anglais de Londres, comme l'ouvrier français de Paris, se nourrit de pain de première qualité.

Ce pain coûte, les 2 livres	35	centimes.
Ajouter un septième pour la différence du poids	05	
Ajouter 4 p. 100 pour la différence d'argent	1 1/2	

Prix du kilogramme de pain en Angleterre, 40 cent. 1/2, soit huit sous et un demi-centime.

Prix du kilogramme de pain en France, 25 cent., soit cinq sous.

Différence du prix du pain au kilogramme, 15 cent. 1/2, soit trois sous et un demi-centime.

VIANDE.

La viande choisie, en Angleterre, vaut, la livre 7 pence 1/2, soit	75	centimes.
Ajouter un septième pour la différence du poids	11	—
Ajouter 4 p. 0/0 pour la différence d'argent	3	—
Prix du demi-kilogramme de viande en Angleterre	80	centimes.
Prix du demi-kilogramme de viande en France	65	—
La viande, morceaux de choix et bas morceaux confondus, vaut, en Angleterre, la livre	65	centimes.
Ajouter un septième pour la différence du poids	9	—
Ajouter 4 p. 100 pour la différence d'argent	3	—
Prix du demi-kilogramme en Angleterre	77	centimes.
Prix du demi-kilogramme en France	60	—
L'ouvrier consomme surtout les bas morceaux, qui, en Angleterre, valent, la livre	40	centimes.
Ajouter un septième pour la différence du poids	6	—
Ajouter 4 p. 100 pour la différence d'argent	1 1/2	—
Prix du demi-kilogramme en Angleterre	47 1/2	centimes.
Prix du demi-kilogramme en France	35	—

très-bons calculateurs, pour critiquer mes calculs, s'ils n'étaient pas justes; puis j'ai fait le même travail dans les boutiques de Paris. Voici les prix exacts pour le pain, la viande et les vêtements.

Je crains de vous fatiguer par tous ces détails.

En achetant en gros, les ouvriers ont la première qualité de viande à 50 centimes le demi-kilogramme. On l'a au même prix, à Paris, à la vente à la criée du marché des Prouvaires.

PRIX DES ÉTOFFES DE COTON POUR CHEMISES.

L'étoffe de coton se fabrique, en France, à 30 p. 100 plus cher qu'en Angleterre quand il s'agit de tissu ordinaire et de tissage à la mécanique, c'est-à-dire quand l'action du prix des transports et des capitaux se fait seule sentir. Mais cette différence s'atténue à mesure que le travail manuel prend la place du travail mécanique. Elle disparaît dans les tissus fins dont le travail manuel fait presque toute la valeur.

Le tissu commun de coton, produit à si bon marché en Angleterre, se vend à Londres aussi cher qu'à Paris.

Voici l'explication de ce phénomène :

Le fabricant anglais a, pour le même capital, un atelier double de celui du manufacturier français. — Deux ou trois acheteurs prennent régulièrement tous ses produits dès qu'ils sont fabriqués. C'est par 400, par 500, par 1,000 pièces qu'ils se livrent. Ces premiers acheteurs revendent par 40 ou 50 pièces aux marchands en gros, qui revendent, à leur tour, par 1 ou 2 pièces aux marchands en détail. Chacun de ces intermédiaires fait un bénéfice d'autant plus élevé, qu'en Angleterre aucun commerçant n'accepte la vie modeste et chétive de nos boutiquiers.

De là le prix élevé pour le consommateur.

Une pièce de madapolam achetée à Londres, dans la Cité, coûte, le yard, 8 pence. . . . . 80 centimes.

Ajouter le dixième pour faire le mètre. . . . . 8 —

Ajouter 4 p. 100 pour la différence d'argent. . . . . . 3 —

Prix du mètre de madapolam à Londres. . . . . 91 centimes.

Une pièce de madapolam achetée dans une maison de blanc, à Paris, coûte le mètre. . . . . 90 —

C'est 1 p. 100 de moins.

Mais, en largeur, le madapolam français à 85 centimètres;

Le madapolam anglais en a 91.

De sorte qu'en définitive le tissu français, à largeur égale, coûte 5 p. 100

Voix nombreuses. — Non! non! Continuez!

Quelques membres. —A demain!

M. Thiers. — Je n'ai besoin que de quelques minutes; j'aime mieux finir. S'il fallait recommencer demain, je n'en aurais pas la force. (Parlez! parlez!)

J'ai pris la vie de l'ouvrier à Londres et à Paris. Dans les provinces, il peut y avoir une différence, mais la capitale est le meilleur étalon pour le rapport des valeurs. J'ai donc pris Londres et Paris.

Le prix du pain à Londres est de 8 sous le kilogramme, première qualité, celle que mange l'ouvrier de Londres comme celui de Paris. Ce pain à Paris vaut 5 sous, d'après le *Moniteur*. Voyez la différence. Nous avons une certaine cherté relative pour les

de plus que le tissu anglais; msis le tissu sanglais est inférieur en qualité, et ainsi la différence de prix se compense.

D'ailleurs le madapolam ne se consomme pas sans recevoir une façon.

La chemise d'ouvrier la plus commune coûte, à Londres, 3 schellings, soit.	3 fr.	75 c.
Plus belle, 3 schellings 6 pence, soit.	4	35
En France on vend des chemises d'ouvrier à rsisou de. .	3	»

Pour avoir des chemises solides et bien faites, la chemise coûterait :

3 mètres de calicot à 80 centimes. . . .	2 fr.	40 c.	3	65
La façon.	1	25		

Pour 4 fr. 35 c, prix d'une bonne chemise d'ouvrier, à Londres, on aurait une chemise de madapolam français à 90 centimes le mètre. On dirait alors :

3 mètres de madapolam à 90 centimes. .	2 fr.	70 c.	4	20
La façon.	1	50		

Mais on voit par l'étoffe employée que déjà la qualité est supérieure à celle des chemises portées par les ouvriers.

Il faut conclure de tout ceci que l'étoffe de coton mise à l'usage du consommateur est meilleur marché à Paris qu'à Londres.

objets manufacturés, mais la vie du peuple est meilleur marché en France.

Il y a trois qualités de viande :

La 1re qualité,	à Londres.	16	sous le 1/2 kilogr.
—	à Paris....	13	—
La 2e qualité,	à Londres.	15 1/2	—
—	à Paris....	12	—
La 3e qualité,	à Londres.	9 1/2	—
—	à Paris....	7	—

C'est cette dernière que mange le peuple. J'ai acheté à Londres, avec un de nos collègues très-éclairé en cette matière, une pièce de madapolam, qui sert à faire les chemises les plus belles pour l'ouvrier de Londres comme pour celui de Paris. Eh bien, le mètre vaut 91 c. à Londres et 90 c. à Paris.

Seulement à Paris il y a un peu moins de largeur, mais il y a plus de beauté dans l'étoffe.

Avec la confection, cette chemise, à Londres, est de 3 fr. 75 c. à 4 fr. 35 c.; à Paris, plus belle et mieux faite, 3 fr. à 3 fr. 65 c.

Vous allez me demander, et c'est tout le secret: Comment l'étoffe de coton, qui, en Angleterre, revient à 30 p. 100 de moins qu'en France, peut-elle se vendre au peuple anglais aussi cher qu'au peuple français?

Tout s'explique dans la nature des choses quand on y regarde bien. J'ai été moi-même très-inquiet de

la réalité de ce fait; cependant je ne pouvais pas résister à la vérité. J'ai comparé ces deux étoffes, je les possède; si nous étions dans une commission, je les produirais; mais il serait ridicule de les produire à la tribune. (On rit.)

Comment donc se fait-il que le prix soit le même? Je vais vous le dire.

A quelles conditions les Anglais arrivent-ils à cette production à bon marché? Aux conditions de la grande production, comme quelquefois en agriculture on arrive au bon marché avec la grande culture. C'est en faisant beaucoup, c'est en faisant faire au même métier, trois ou quatre fois ce qu'il fait chez nous.

Qu'en résulte-t-il? Que le fabricant ne peut pas être à la fois manufacturier et commerçant.

En France, le fabricant de Roubaix ou de Lille vient à Paris pendant que ses ouvriers travaillent; il y vient chercher le débit de sa marchandise; il se divise en deux, il est fabricant et un peu commerçant; il n'y a pas d'intermédiaire entre lui et le débitant.

En Angleterre savez-vous combien il y a d'intermédiaires? Il y a trois ou quatre grands commerçants, qui achètent les tissus en masse, et qui les versent soit en Angleterre, soit dans tous les pays étrangers.

A côté de ces trois ou quatre grands commer-

çants, il y a les marchands en gros qui vendent ces tissus par trois ou quatre cents pièces, puis enfin le marchand en détail qui les vend par deux ou trois. Il en résulte qu'il faut placer entre la grande production et le consommateur deux ou trois intermédiaires, qui prennent tout le bénéfice. De sorte que la France, avec sa cherté, mais avec sa perfection qui lui permet encore d'exporter pour 1,100 millions de produits, la France ne fait pas payer le vêtement de l'ouvrier plus cher, et même le fait payer moins cher qu'en Angleterre.

Vous voyez donc que la situation des deux pays, considérée avec une attention sérieuse, avec discernement, conduit à ceci : Que si les Anglais peuvent être contents de leur sort, nous pouvons aussi être contents du nôtre. Permettez-moi d'ajouter enfin... et loin de moi la pensée de prédire à l'Angleterre de fâcheuses destinées... permettez-moi d'ajouter que, après avoir mis toute son existence en dehors, elle a besoin d'être au dehors bien puissante pour s'assurer son alimentation; elle a besoin d'être bien puissante pour trouver le placement du surplus de production qu'elle a créé aux conditions que j'ai fait connaître. Supposez un changement de situation dans le monde; supposez un changement de force relative dans les marines, que deviendrait cette nation, qui a mis toute son existence en dehors, que deviendra le placement de ses produits, et le trans-



port chez elle des produits alimentaires? Je dis que, comme avenir, j'aime au moins autant, j'aime davantage l'existence qui est plus en dedans, que l'existence qui est plus en dehors. (Mouvement d'approbation.)

J'ajoute une dernière considération.

Savez-vous ce qui se passe en Amérique? il y a là des rivalités bien redoutables; il y a là des fabricants bien habiles. J'ai, avec des juges compétents, pris des produits américains, j'ai comparé et j'ai reconnu qu'en Amérique on commence à faire à 24 centimes des étoffes que les Anglais font à 29. Et comment les Américains peuvent-ils produire à ce prix? Ce n'est pas parce que la main-d'œuvre est à bon marché chez eux, car la main-d'œuvre est très-élevée en Amérique; c'est parce que la production y a lieu dans des proportions immenses. Les Anglais font de la grande production, mais les Américains aussi; ils pourront bien les battre dans cette carrière. On emploie en Angleterre des moteurs de 80 chevaux; les Américains élèvent des fabriques où on emploie des moteurs de 600 chevaux, et ils font cela par association et actions, et ils commencent ainsi à produire avec un bon marché extraordinaire, sans compter qu'ils ont le coton brut chez eux.

Oui, grâce à cette manière d'être qu'on affecte tant de mépriser, nous avons un grand marché as-

suré, c'est le nôtre. Nous n'avons pas une aussi grande exportation, mais nous pouvons lutter au dehors parce que nous avons dans nos produits une perfection qui en assure le placement fort étendu, une perfection qu'on ne nous ôtera pas, car personne ne nous ôtera nos qualités d'esprit. Nous ne dépendons ainsi, ni pour notre commerce extérieur, ni pour notre alimentation, d'aucun des accidents du dehors. Un changement dans le prix de production opéré à deux mille lieues de nous, ne nous fermera pas nos débouchés. Une nation dont la marine aurait tout à coup grandi, ne pourra pas nous affamer. Quoi qu'on en dise, enfin, je serais très-fier assurément d'être Anglais; je ne suis ni honteux, ni malheureux d'être Français. (Rires d'approbation.)

Encore un mot.

Voici deux jeunes nations qui entrent dans la carrière... Je ne vous demande plus qu'un instant pour rendre complète la comparaison que j'établis ici entre les divers pays dignes d'être observés. (Parlez! parlez!)

Voici deux jeunes nations, les Américains et les Russes, qui entrent dans la carrière, et qui y entrent, il faut le reconnaître, avec une grandeur frappante. Voyons leur exemple, voyons si ces jeunes peuples sont si amoureux de ces doctrines de libre échange, s'ils croient qu'elles conviennent à leur âge, qu'elles ont bon air dans la jeunesse. (On rit.) Vous allez



voir ce que l'un et l'autre pensent du libre échange.

Combien ces deux nations sont différentes! On dirait que la Providence, dans son infinie variété, a voulu placer là, près du pôle, deux contrastes saisissants, deux nations immenses, pleines d'intelligence, pleines d'avenir... j'oserais presque dire de l'une d'elles, si ce n'était impie, malheureusement pleine d'avenir, et vous savez de laquelle je veux parler. (Oui! oui! — Légère agitation.)

Je dis là le mot d'un vieux libéral qui n'aime pas le désordre, mais qui aime la liberté. Eh bien, oui, toutes les deux ont malheureusement un avenir égal... (Léger murmure à gauche.)

Au surplus, Dieu arrangera tout cela! (Hilarité.)

M. Barthélemy Saint-Hilaire. — La République aussi arrangera cela!

M. Thiers. — Admirez la variété des vues providentielles! L'une a la forme démocratique, l'autre a la forme despotique, et toutes les deux, car la démocratie est ambitieuse aussi, toutes les deux menacent leur univers; elles menacent le continent qui est placé autour d'elles.

En voilà donc une qui grandit sous la forme démocratique, et l'autre sous la forme despotique! Dieu a placé ainsi en présence deux échantillons nationaux, tous deux bien grands, tous deux faisant déjà de bien grandes choses! Je me suis dit, moi, qui suis si peu libre-échangiste, je me suis dit : Si

j'étais Américain, si j'étais Russe, que déciderais-je dans les conseils de mon pays? J'ai souvent hésité. Et, en effet, voyez quelle raison pour les Américains et pour les Russes d'être libre-échangistes! Les Américains, eux aussi, sont une nation spéciale dans les matières premières; ils produisent le coton brut, le blé, le tabac, en quantités immenses, avec un bon marché extraordinaire! Eh bien, pourquoi ne pas se borner alors au libre échange? Ils ne peuvent pas être affamés, car ils nourriraient le monde entier avec leur blé. Ils ont le coton brut, le coton brut qui est la plus grande matière de commerce du monde; ils commencent à avoir la laine. Je me suis dit : Si j'étais Américain, je ne me ferais pas manufacturier, je resterais agricole, et je serais à la fois agricole et maritime; car, avec le coton, la laine, le blé, j'aurais le plus vaste commerce.

Mais ce n'est pas tout, il y a ici une raison politique tout aussi grave que la raison commerciale. Savez-vous ce que font les Américains en développant l'industrie à New-York, à Boston, dans ces grandes villes? Ils développent ces populations agitées, qui sont le plus grand danger de la liberté. (C'est vrai!) Et quand ils développent l'agriculture, et qu'ils créent des agriculteurs dans l'intérieur, que font-ils, au contraire? Ils multiplient ces hommes de l'intérieur, dont la tranquille et fière indépendance assure depuis un demi-siècle la gloire, la



solidité de la liberté américaine. (Très-bien!) Et si Washington, ce grand homme, revenait au monde, qu'est-ce qu'il conseillerait à son pays? Peut-être qu'il lui dirait : Restez agricole et maritime; votre liberté n'en sera que plus solide, elle durera davantage; vous serez plus puissants marins, et vous aurez le moyen de gagner largement votre vie.

Et les Russes, eux aussi, avec leur vaste production de céréales, ne peuvent pas être affamés. Les Russes aussi ont de belles laines, en quantité extraordinaire; eux aussi, avec leurs produits naturels, le fer, le chanvre, pourraient être de riches négociants, se ménager de magnifiques affaires, uniquement en échangeant leurs matières premières contre les produits manufacturés des autres pays. Ils ont d'ailleurs une raison politique bien plus puissante encore que celle des Américains, une raison qui sans doute a été pesée dans les conseils du gouvernement russe, et cette raison vous la devinez avant que je vous la dise. S'ils laissaient développer leur agriculture seulement, s'ils se faisaient davantage des producteurs de blé, de laine, de chanvre, de fer, ils favoriseraient les grands seigneurs, la grande propriété en Russie; tandis qu'en faisant le contraire, ils créent à Moscou une bourgeoisie industrielle, qui se place là à côté d'une noblesse très-indépendante, beaucoup plus indépendante que celle de Saint-Pétersbourg, et qui commence à rai-

sonner plus qu'il ne convient sous les institutions russes. (On rit.)

Je vous parlais de Washington : oh! si Pierre-le-Grand reparaissait aujourd'hui dans son pays, il aurait à délibérer sur ses destinées. Qui sait? peut-être maintenant dirait-il : Il vaut mieux conserver un peuple de grands seigneurs et de paysans militaires, riche des grandeurs de l'agriculture, et ne pas voir naître à Moscou des bourgeois raisonneurs. Que font pourtant ces deux grands pays que je prends en ce moment pour exemple? Ils font, malgré les conseils de la politique, qui seraient ici petits et timides, parce que petits et timides seraient les conseils qui limiteraient la prospérité d'un pays... Ils disent : Faisons tout ce que nous pouvons faire nous-mêmes, ne privons notre pays d'aucune des industries qu'il pourrait cultiver! Les Américains disent : Comment! nous qui produisons le coton, nous le donnerions aux Anglais pour le fabriquer, et nous ne le fabriquerions pas nous-mêmes!

Ils raisonnent comme les Anglais raisonnaient, quand ils voyaient passer devant eux les lainages des Brabançons et des Florentins. Les Américains veulent fabriquer leur coton. Ils n'ont pas encore la soie; ils veulent néanmoins, prenant en Chine la matière première, tisser de la soie comme ils veulent fabriquer du drap. Voyez leurs tarifs : ils avaient



5 ou 10 centimes de droits, ils ont aujourd'hui 25, 30 p. 100 de protection.

Voilà cette nation libérale, nation jeune qui devrait aimer les doctrines nouvelles, et qui cependant les repousse, pour développer sa production en tout sens avec le vieux moyen du système protecteur!

Les Russes, dit-on, ont aboli les tarifs.

Les Russes, voici ce qu'ils ont fait :

Comme toutes les nations éclairées, là où la prohibition n'avait qu'un résultat ridicule, ils ont substitué aux prohibitions des protections de 50, de 60 p. 100.

J'ai fait à Londres des comparaisons attentives, et les protections qui restent en Russie sont encore, je le répète, de 50, de 60 p. 100.

Maintenant quelle est la pensée de la nation russe en agissant comme elle agit? D'abord observez cette nation puissante : elle a deux grands caractères, la finesse et la bravoure. Elle a une organisation délicate, une force singulière, une vaste ambition. Elle veut faire tout ce qu'elle peut faire, et elle a raison. En industrie elle produit de très-belles choses, des choses qui n'égalent pas les nôtres, mais qui, par le goût et la couleur, s'en rapprochent. Naturellement appelée à produire des soieries, dont la matière première peut se développer chez elle, et que

du reste elle tisse déjà très-bien; tout aussi naturellement appelée à fabriquer du drap, dont elle possède en abondance la matière essentielle, elle veut même travailler le coton, qui lui manque absolument, et pour cela elle se couvre de tarifs de 50 et 60 p. 100. Elle le veut, et pourquoi? Parce qu'elle veut en faire le commerce avec la Chine. Elle consent à payer cher les cotonnades, afin d'apprendre à les produire, et de les transporter ensuite à Kiatka par ses caravanes, embrassant ainsi, comme les Américains, une partie de l'univers dans ses vastes relations, non pas au moyen de ses vaisseaux, mais au moyen de ses chameaux, que Buffon, vous le savez, a appelés le vaisseau du désert. Dans cette pensée elle a interdit chez elle l'entrée du thé par mer, afin de le tirer directement de Chine. Elle violente ainsi et la production et la navigation tout à la fois, parce qu'elle a à cœur, comme toutes les grandes nations, le principe qu'il faut faire par soi-même tout ce qu'on peut faire, qu'on se doit à soi-même et à la dignité de l'esprit humain de ne pas laisser faire aux autres ce qu'on peut faire soi-même. C'est là une lutte loyale : ce ne sont pas de ces atroces hostilités qui poussent les peuples les uns contre les autres, et les conduisent à s'entr'égorger; ce sont de nobles rivalités qui amènent un peuple à se dire : Je puis faire tel travail et j'aime mieux le faire moi-même que de l'abandonner à mes voisins. Mais, pour



cela, il faut de la patience et du temps, car c'est un but qu'on n'atteint pas dès le premier jour.

Savez-vous ce qu'exprime la différence des tarifs? non pas cette sotte prétention de vouloir en tout temps, en tout pays, produire à des conditions impossibles ce que le climat et les lieux refusent de produire; mais elle exprime cette patience du génie, cette résignation qui consiste à faire péniblement, lentement, chèrement d'abord, ce que, plus tard, on est appelé à faire mieux, et enfin à faire avec perfection. C'est la condition que Dieu a imposée à tous les hommes en les mettant ici-bas, de tout produire avec effort.

Je dirai, en finissant, que le contraire serait impie. Tenez, jetez les yeux sur les zones tempérées, et voyez la petite place que nous occupons sur la surface du globe : il y a 15 à 16 degrés de latitude, 45 de longitude. Toute l'Europe... tournez une mappemonde dans vos mains... toute l'Europe n'est rien par rapport au reste du monde. Eh bien, qu'est-ce que Dieu lui avait donné? Des chênes, des sapins, des pâturages, à peine des céréales, du bétail fort en taille, médiocre en beauté, et au contraire il avait donné à la Chine la soie, à l'Inde le coton, au Thibet les plus belles races de mouton, à l'Arabie le cheval, à l'Amérique les métaux précieux et les bois les plus beaux, les plus admirables. En un mot il avait tout prodigué à ces autres parties du monde. Mais en Eu-

rope qu'y avait-il donc de supérieur?... Une seule chose, l'homme! L'homme!... (Vifs applaudissements. — Sensation prolongée.) Tout était inférieur en Europe, excepté l'homme, parce que les contrées tempérées sont les plus propres au développement de l'organisation humaine. Dans les pays froids, l'homme s'engourdit; dans les pays chauds, il s'endort dans la mollesse. Là seulement l'homme pouvait être grand, fier, ambitieux. Aussi est-il allé tout prendre dans ces contrées si bien dotées sous le rapport matériel : il a pris à la Chine la soie, à l'Inde le coton, au Thibet le mouton, à l'Arabie le cheval, à l'Amérique les métaux, les bois; avec toutes ces choses il a paré l'Europe, sa chère patrie : il en a fait le théâtre de la civilisation; et puis il en est reparti sur des machines puissantes pour aller conquérir et civiliser ces contrées lointaines où il n'était pas né, et auxquelles il avait tout ravi.

C'est donc la pensée de Dieu que vous insultez quand vous dites de ne rien faire, et de laisser aller le hasard.

Je proteste donc contre cette doctrine, et je conseille à mon pays de persévérer dans ses nobles et fécondes traditions. (Sensation profonde. — Applaudissements vifs et prolongés. — L'orateur, en descendant de la tribune, est entouré d'une foule de représentants des divers côtés, qui lui adressent les plus vives félicitations.)

Séance du samedi 28 juin 1851.

M. Thiers. — Messieurs, je vous promets de ne vous prendre que quelques minutes, et je tiendrai parole; car si je voulais vous en prendre davantage, je ne le pourrais pas. Je suis dans un tel état d'épuisement, qu'il me sera à peine possible de relever quelques inexactitudes, quelques erreurs de fait de notre honorable collègue M. Sainte-Beuve.

D'abord je lui ferai remarquer qu'il n'y a rien qui me rende, à moi, les opinions d'un libre-échangiste plus suspectes que cette prétention d'assimiler la liberté commerciale à la liberté politique. Cela me prouve que l'on est conduit, très-innocemment, par le mot *liberté*. Il n'y a rien qui se ressemble moins que la liberté politique et la liberté commerciale.

J'ai dit hier, à cette occasion, à mon jeune collègue... et je lui demande pardon de l'appeler jeune : je voudrais bien mériter ce reproche qu'on m'adressait il y a vingt ans (On rit); mais comme il m'a accusé d'être dans les routiniers et les entêtés, je l'ai appelé jeune; je n'aurai pas recours à d'autres représailles, et, je le répète, je voudrais bien les mériter.

M. Sainte-Beuve. — Je ne peux pourtant pas vous appeler vieux.

M. Thiers. — Vous aurez la politesse de ne pas le faire; mais d'autres, moins polis que vous, le feront peut-être.

Enfin, hier, j'ai dit à M. Sainte-Beuve qu'on ne comprenait pas les grandes paroles de Montesquieu, quand on ne sentait pas que les pays les plus libres sont souvent les moins libéraux en matière de commerce, et que les pays au contraire les plus despotiques étaient souvent les plus libéraux sous ce rapport tout spécial. A ce sujet, Montesquieu a cité l'exemple le plus frappant de son temps : celui de l'Angleterre, et nous en avons un de notre temps dans l'Amérique, qui est assurément le pays le plus libéral sous le rapport politique, et qui ne l'est pas du tout sous le rapport commercial... Vous ne demandez pas mieux que l'Amérique, sans doute; vous voudriez même que votre pays en fût là...

M. Perrinon. — Moins l'esclavage! (Exclamations nombreuses et signes d'impatience.)

M. Thiers. — J'avoue que je ne suis pas aussi difficile que notre honorable collègue, et que, pour ma part, je crois la liberté de l'Amérique suffisante pour les pays même républicains. Je souhaite à tous ceux qui sont républicains, le deviennent, ou voudront le devenir, d'être aussi propres, aussi préparés à la liberté que l'Amérique. (Très-bien!)

Mais je vous ferai remarquer que l'Amérique n'a cessé de s'éloigner du système libéral en matière



commerciale : tandis qu'elle passait du parti aristocratique à ce qu'on appelle le parti démocrate, tandis qu'elle passait des whigs aux hommes qui occupent aujourd'hui le pouvoir, l'Amérique s'est couverte de tarifs, et tous les ans elle y ajoute. Je repousse donc cette assimilation puérile, et qui me rend profondément suspecte l'opinion du libre échange chez beaucoup d'hommes, animés d'ailleurs d'excellentes intentions, mais qui sont innocemment conduits par le mot *liberté*.

Messieurs, il ne faut jamais se laisser conduire par les mots, il faut aller au fond des choses. On peut être une nation très-libérale; mais plus on a le sentiment de la nationalité, plus on a de prévoyance, plus on songe à étendre le travail du pays, et à le rendre indépendant des accidents qui peuvent se produire à l'étranger.

Les considérations tirées de l'assimilation des deux libertés, politique et commerciale, étant mises de côté, je vais suivre l'orateur dans le reste de son argumentation.

L'honorable M. Sainte-Beuve a cru bien puissant cet argument qu'il a développé sur le prix du blé. Il nous a dit : « Vous craignez que les blés étrangers n'entrent en France si vous supprimez le tarif. Voyez l'Angleterre, le prix du blé y est plus élevé qu'en France, et cependant les blés d'Odessa n'y entrent pas. »



Messieurs, tout cela est inexact. Je vous fais cette simple objection : Comment, les blés se vendraient plus chers en Angleterre qu'en France, et cependant les prix de nos blés en Normandie, alors que l'importation est permise, ne seraient pas plus élevés que 14 ou 15 fr. ! Si les blés anglais étaient à 22 ou 23 fr., les blés de Normandie, par un équilibre tout naturel, n'auraient-ils pas dû s'approcher insensiblement de ce prix ?

Pourquoi cela n'a-t-il pas lieu? Je vais vous le dire.

On est inexactement renseigné sur les faits. Je ne parle pas des prix de ces derniers jours : il est vrai que, dans ces derniers jours, depuis une certaine rumeur qui s'est répandue sur le continent au sujet de la récolte, les prix ont augmenté en France, et beaucoup plus en Angleterre. Mais le commerce ne savait pas encore ce fait.

M. Sainte-Beuve. — Ce que j'ai dit remonte à trois mois.

M. Thiers. — Ce que le commerce savait, c'était que les magasins de l'Angleterre étaient singulièrement remplis ; or, le commerce, qui est fort avisé, qui est averti sans cesse par des correspondances nombreuses, quand il sait que ce qu'on appelle le *stock* est considérable dans un pays, le commerce devient très-circonspect, et souvent même, quand il y aurait possibilité de bénéfice à faire des envois,



il ne les fait pas. Voilà la règle de prudence qu'il suit habituellement.

Voulez-vous au surplus savoir le véritable prix des derniers mois? La moyenne, et on confond la moyenne avec la qualité inférieure, ce qui a produit l'erreur que je combats ici, la moyenne des blés était supérieure au prix d'Odessa ; elle était de 38, 39, et 40 schellings le *quarter*, tandis que le prix des blés d'Odessa était de 34 à 36 schellings. C'est le chiffre le plus élevé. Traduisez cela en hectolitres et en monnaie française, vous obtiendrez des prix de 14 à 15 fr. l'hectolitre. Quelle est la moyenne des prix en France? elle est de 14 à 15 fr. Quelle est la différence de prix entre Marseille et Londres, quand les blés viennent d'Odessa ? Elle est, à cause du fret plus élevé, de 1 fr. et demi et quelquefois 2 fr. C'est ce qui explique comment les blés d'Odessa ne se précipitent pas en plus grande masse en Angleterre, puisqu'entre les prix de Marseille, de l'intérieur de la France, et de l'Angleterre, il y avait, dans ces derniers temps, une sorte d'équilibre. Votre argument donc, fondé sur des faits inexacts, et consistant à dire que les blés d'Odessa devraient se précipiter en Angleterre, le prix y étant plus élevé qu'en France, n'a aucune valeur. Il y a eu équilibre pendant tous ces temps derniers. Mais, je vous le demande maintenant, persuaderez-vous à quelqu'un de sérieux, qui ne joue pas sur les tarifs, et ne cherche

pas dans des contradictions apparentes le moyen de mettre en défaut la législation du pays, à quelqu'un qui ne fait appel qu'au bon sens, lui persuaderez-vous que l'introduction des blés d'Odessa, qui peuvent revenir, à Marseille, à 13 ou 14 fr., quand le prix est ordinairement, dans le midi, de 19 à 20 fr., que cette introduction ne produirait aucun effet? Il n'y a pas un homme de sens qui puisse soutenir une telle proposition.

Je vous cite l'exemple de l'Angleterre. Vous vous plaignez qu'on ne vous réponde pas : c'est que vous ne saisissez pas toujours les réponses, et quand on vous les a faites, vous dites qu'elles n'ont pas eu lieu. (Mouvement à gauche.) Dieu me préserve de prétendre que ce soit la faute de votre intelligence, mais je dis que c'est la faute de vos préoccupations. Je vous ai cité ce fait frappant : en Angleterre, le prix moyen était de 56 schellings le quarter; c'est d'après ce prix que tous les baux avaient été faits. Il est tombé à 40 schellings. Vous invoquez toujours l'exemple de l'Angleterre : les terres, en Angleterre, ont perdu 30 p. 100 de revenu; et vous ne voulez pas que le même fait se passe en France!... Contestez-vous?... Qui donc alors vous autorise à invoquer l'exemple de l'Angleterre, et les faits qui s'y sont passés? Est-il vrai, oui ou non, que le prix fût à 56 schellings, et qu'il soit descendu à 40? Si ce phénomène vous semble digne d'être imité, vous devez



espérer qu'il se produira en France, sans quoi vous n'auriez aucun motif, vous ne seriez pas fondé dans votre proposition. Maintenant, voyez dans quelle contradiction puérile vous tombez! Vous dites qu'on fera baisser le prix du pain, et en même temps que le prix du blé ne baissera pas. Je ne sais pas un moyen de faire baisser le prix du pain sans faire baisser le prix du blé. (Rires d'approbation.)

Vous dites que je traite mal mes adversaires. C'est après avoir été maltraité par des hommes qui n'y étaient guère fondés par leur autorité, que je leur réponds quelquefois rudement.

Quand on a l'exemple de l'Angleterre, où l'on a vu descendre le prix de 56 à 40 schellings, soutenir que les prix ne doivent pas changer en France par l'introduction des blés étrangers, ce serait une puérilité; cela ne saurait tomber sous le sens.

M. Sainte-Beuve. — La situation n'est en rien la même.

M. Thiers. — Je dis alors que l'on ôterait à la réforme tous ses motifs : si le prix du blé et du pain ne devait pas changer, ce ne serait pas la peine de la faire.

Plusieurs voix à droite. — C'est évident, c'est clair.

M. Thiers. — Maintenant, je crois que pour tout homme de sens... (Interruption au pied de la tribune.)

Les conversations au pied de la tribune m'empêchent de parler.

M. Sainte-Beuve parle de son amour de la vérité. Je reconnais cet amour chez lui, mais il est tout aussi grand chez moi. Il faut que j'aime cette vérité autant que je le fais, pour que, dans l'état d'épuisement où je me trouve, je vienne soutenir ici un quart d'heure, une demi-heure de discussion. Je supplie qu'on m'écoute avec attention.

Je dis qu'il ne tombe pas sous le sens que, lorsque des blés sont descendus de 56 schellings à 40 en Angleterre, le même phénomène ne doive pas se produire en France. Avant l'exemple anglais, tout homme de sens devait le croire; après l'exemple de l'Angleterre, un homme qui n'a pas de sens, qui n'a que de la mémoire, qui se rappelle ce qui s'est passé il y a huit jours, doit le croire; si on le contestait, la réforme, je le répète, n'aurait plus d'objet.

Maintenant passons aux tarifs de 20 p. 100 qu'offre M. Sainte-Beuve. D'abord, je crois que, dans la proposition de M. Sainte-Beuve, on a dit 10 à 20 p. 100. Aujourd'hui on dit 20 p. 100, parce qu'il faut vous séduire par une protection suffisante, et on ajoute : Quelle est l'industrie qui ne se croit pas suffisamment protégée par 20 p. 100?

Mais oui certainement, si 20 p. 100 signifiaient ce qu'ils paraissent signifier, on pourrait considérer ces 20 p. 100 comme une protection constamment



suffisante; mais si vous aviez observé davantage la marche des choses, le mouvement des prix, les crises industrielles qui se passent entre grands pays placés les uns à côté des autres, vous verriez que c'est une digue... car un tarif n'est qu'une digue... que c'est une digue absolument insuffisante. Vous ne savez pas dans les grandes industries à quel point les prix varient quelquefois. Le fer, en Angleterre, coûtera alternativement 3, 4, 5, 6 livres sterling; il monte de 20, de 30, de 40, de 50 p. 100, et vous croyez que vous vous êtes garanti par un tarif de 20 p. 100? Mais il n'en est rien.

C'est comme les marées qui ne sont pas constamment égales, et qu'un coup de vent élève tout de suite de plusieurs pieds. Eh bien, suivant les crises industrielles, les valeurs varient avec une rapidité extraordinaire. Vous avez vu ce qui s'est passé en 1848 : nous étions surchargés de cotonnades, nous les avons rejetées sur l'Allemagne, sur la Suisse, où elles pouvaient entrer, et nous avons été heureux de nous en débarrasser à 30 et 40 p. 100 de perte. J'ai cité encore ce fait que quand on vendait à 60 francs des rentes qui avaient coûté 120 francs, il n'était pas étonnant qu'on fît de même pour se débarrasser des marchandises dont on était surchargé.

Les tarifs sont faits non-seulement pour vous procurer habituellement une protection suffisante, c'est-à-dire pour vous dédommager des inégalités acci-

dentelles qui tiennent aux lieux, aux temps, à l'époque à laquelle on a commencé une industrie, à des circonstances qui le plus souvent sont passagères; mais pour vous garantir contre les révolutions industrielles qui ont lieu chez vos voisins. Quant aux inégalités de situation, elles sont faciles à comprendre.

Nous avons, par exemple, l'avantage de situation sur la soierie, parce que le marché est à Lyon : les Anglais ont l'avantage de situation sur le coton, parce que le marché est à Liverpool. On va à meilleur marché de New-York à Liverpool que de New-York au Havre, parce que l'on a plus de fret. Ensuite, on a le choix quant à la matière première, on peut prendre quand on veut du gros ou du fin. C'est un avantage immense que d'avoir un grand marché où on peut tout choisir; cela est évalué par les grands fabricants à 7 ou 8 p. 100 de différence. Puis de ce marché il faut aller au Havre, et de là à Mulhouse. Vous avez les capitaux qui, en Angleterre et en France, représentent une différence d'intérêt de 2 p. 100.

Enfin, vous avez une différence énorme que vous ne voulez pas reconnaître, c'est que les Anglais produisent dans les fabriques une seule qualité, et que nous, nous en produisons quatre ou cinq à la fois. Or, quand on fait la même qualité, on la fait mieux, plus vite et à meilleur marché.

Un membre à gauche. — Faisons comme cela !

M. Thiers. — Mon Dieu ! je ne puis pas discuter avec des interruptions semblables au pied de la tribune.

Le tarif est établi pour compenser ces inégalités, les unes géographiques, les autres de temps, les autres de situation ; mais il est établi pour plus encore : il est établi pour vous garantir des conséquences des crises qui se passent à côté de vous. C'est là un des principaux avantages, l'une des principales sûretés. C'est bien assez d'être malheureux de son propre malheur, sans l'être encore du malheur de ses voisins. C'est assez de souffrir de ses crises, sans souffrir de celles qui affligent d'autres nations.

On nous accuse, grâce à nos révolutions fréquentes, d'être un peuple qui, politiquement, manque de bon sens. On est injuste, car la conduite que nous avons tenue depuis trois ans prouve autant de sens que de courage. Nous nous sommes gouvernés au milieu des révolutions, et nous n'avons pas versé à l'écueil du socialisme, placé si près de nous. (Murmures à gauche.)

Mais je vous loue de n'y avoir pas échoué... Le regrettez-vous? (Rires approbatifs à droite.)

Une voix à l'extrême gauche. Vous y viendrez.

M. Thiers. — J'espère que nous n'y viendrons pas ; et si, moi, je l'espère pour la société, vous, vous devriez l'espérer pour la République, car si quelque

chose rend suspecte en France cette belle et noble forme de gouvernement, c'est cet écueil placé devant elle. (Nombreuses marques d'approbation.)

M. Soubies. — Cet écueil n'est qu'un mot; quand on s'entendra, ce ne sera plus un écueil.

M. Thiers. — Si j'étais républicain de la veille, je tâcherais de rassurer ce côté (la droite), et de rassurer la France...

A droite. — Très-bien! très-bien! (Sourire à gauche.)

M. Bourzat. — A la question!

M. Thiers. — J'y arrive... Et si, à côté de moi, un collègue malavisé me disait, à propos du mot *socialisme* : « Nous y viendrons! » je lui répondrais : « Taisez-vous, vous perdez la République. » (Approbation à droite et sur les bancs inférieurs de la gauche.)

M. Monet. — Vous avez parfaitement raison; c'est très-vrai.

M. Dain. — La République n'est pas solidaire d'une parole.

M. Thiers. — C'est vrai, je ne veux pas la rendre solidaire. Aussi je n'entends pas m'adresser aux vrais républicains, mais à des imprudents qui compromettent la République. (Approbation à droite. — Murmures à l'extrême gauche.)

Quant à la question, si vous ne m'aviez pas interrompu, je ne m'en serais pas éloigné un moment.



Messieurs, il est bien peu généreux d'interrompre un homme aussi affaibli que je le suis en ce moment par une longue discussion.

Je dis donc qu'en Europe, ne nous jugeant que par la chute successive des gouvernements, on ne nous regarde pas comme un peuple sensé en politique, et j'ajoute qu'on est injuste. Mais, en industrie, nous sommes parfaitement sensés. Il n'y a pas, depuis vingt ans, un commerce qui ait été plus mesuré, moins hasardeux que le nôtre. Il n'y en a pas un seul, chez lequel il y ait eu moins de ces crises industrielles. Il faut le dire, à l'honneur de notre pays, et l'on m'a interrompu quand j'allais le dire, oui, la France a été plus sage que beaucoup d'autres pays; elle a eu beaucoup moins de ces crises industrielles qui ont désolé la plupart des contrées industrielles du globe. Elle en a eu cependant, parce que, lorsque les affaires sont prospères, on se fait illusion; on a vendu pour 100, pour 200,000 fr. de produits l'année précédente, on a vu le marché rapidement vidé, on espère que l'année suivante on pourra en vendre pour 300,000 francs; on fabrique davantage, on fabrique trop, et l'on arrive à une de ces crises industrielles qui naissent de l'excès de la production. Mais, il faut le reconnaître, il y en a eu chez nous moins qu'ailleurs.

Mais il faut le dire aussi, et le dire sans injurier nos voisins, car ce serait une grossièreté inutile,

ils ont été plus passionnés que nous en industrie; ils ne se sont pas arrêtés aux véritables limites, et beaucoup plus souvent, beaucoup plus considérablement, ils ont dépassé les bornes de la prudence dans l'étendue de la production. Eh bien, trois ou quatre fois depuis 25 ans, sans nos tarifs, nous aurions été inondés et ruinés.

Voilà ce que l'expérience démontre. Les tarifs, je le répète, ont un double but : c'est de garantir non-seulement un prix suffisant, et on entend par un prix suffisant, celui qui neutralise toutes les inégalités, toutes les infériorités passagères que vous devez braver, et en même temps de vous mettre à l'abri des crises qui se passent chez vos voisins.

Ah! sans doute, il est des industries qu'on ne peut pas imiter : il serait ridicule par exemple de vouloir imiter le café. Les fraudeurs l'imitent en faisant de la chicorée, mais les gouvernements ne font pas de ces choses-là. Oui, il y a des choses qu'on ne doit pas imiter : j'ai cité le café, je citerai encore le thé. Mais dans cette manière de prononcer les arrêts de la Providence, de déclarer que telle ou telle chose est impossible, il faut être très-réservé.

On disait il y a trente ans, qu'il était impossible de produire du sucre en France : on s'est moqué à ce sujet de Napoléon; on l'a poursuivi de nombreuses caricatures; les Anglais, si spirituels en ce genre, en ont fait que je ne puis pas rappeler à la



tribune. On a trouvé parfaitement ridicule de vouloir faire du sucre avec autre chose que la canne à sucre; et c'est après sa mort seulement que Napoléon a été glorifié par le résultat. Il a été prouvé, et prouvé au profit de plusieurs puissances européennes, au profit de tout le continent, au profit de la Prusse, au profit même de la Russie, qui a trouvé dans la culture de la betterave, un avantage immense pour son agriculture, il a été prouvé que cet arrêt de la Providence si légèrement prononcé n'était qu'une impertinence de l'esprit de parti.

L'expérience apprend que la limite des sciences humaines est très-étendue, et que ceux qui la bornent à leur esprit, ne donnent ainsi que la mesure de leur esprit et non celle de l'esprit humain.

On disait aussi qu'on ne pouvait pas produire l'outremer; on disait que l'on ne pouvait pas remplacer l'indigo, et cependant on l'a remplacé. C'est la science moderne qui a produit ces miracles, et cette science, c'est la nôtre, à nous, Français; c'est elle qui a démenti toutes ces prédictions d'impuissance qu'on faisait sur notre pays, au nom de certaines maximes radicales.

Sans doute il ne faut pas imiter ce qu'on ne peut pas imiter; mais il faut aussi étendre et multiplier le travail autant que possible, et il n'y a qu'un moyen de l'étendre, ce sont les tarifs qui compensent pendant un temps l'inégalité de situation, en même

temps qu'ils garantissent le pays contre les crises de ses voisins.

Vous vous trompez donc quand vous croyez qu'un tarif de 20 p. 100 serait une garantie suffisante, car souvent, ce n'est pas 20, mais 30, 40 et 50 p. 100 qu'il faudrait!

Voilà la vérité, voilà l'expérience.

Maintenant vous parlez des soieries en Angleterre, et vous dites qu'elles se contentent d'un droit de 15 p. 100. D'abord cela n'est pas exact. On a écrit dans les tarifs, 15 pour 100; en réalité tous les fabricants vous diront qu'avec la faculté du pesage le droit sur la soie arrive quelquefois à 20 p. 100.

De plus, les Anglais ont un avantage qui est énorme, c'est celui des soies de Chine, qui leur procurent un très-bas prix dans les matières premières, et avec lesquelles on parvient à fabriquer, non pas d'aussi belles soieries que les nôtres, mais des soieries ordinaires qui peuvent se vendre à très-bon marché.

C'est ainsi que voulant entrer dans le libre échange, ils ont consenti à faire quelques sacrifices; mais ils n'ont livré que les produits supérieurs et non pas les produits inférieurs, qui forment la masse. Ils ont dit : Nous allons livrer à la concurrence la soierie élevée, parce que c'est une soierie tellement de luxe, que cela n'a pas d'importance, mais nous ne toucherons pas aux soieries inférieures.



Mais M. Sainte-Beuve me dit : Vous ne répondez pas à cet argument, à savoir : qu'on a placé 400 à 500 millions de nos tissus au dehors, ce qui prouve que nos produits peuvent supporter la concurrence étrangère. — Ce reproche ne fait pas honneur, ou à vous ou à moi, monsieur Sainte-Beuve : à moi, qui ne me suis pas fait comprendre ; à vous, qui ne m'avez pas compris. J'ai dit quelle était la raison du placement de ces produits. L'un des caractères de notre industrie, ai-je répété plus d'une fois, est la perfection. C'est à cause de leur beauté, non de leur bas prix, que ces 400 millions de tissus trouvent leur placement à l'étranger. Nous plaçons 200 millions de soieries, 50 millions de draps, 120 millions de lainages, 60 millions de toiles de coton. Eh bien ! tous ces tissus que nous plaçons dans des marchés neutres, soutiennent la concurrence non à cause de leurs prix, mais de leur beauté, car les soieries autrichiennes, russes, par exemple, sont à meilleur marché que les nôtres. J'ai recueilli les chiffres les plus exacts à ce sujet ; j'ai voulu comparer, je l'ai fait avec des hommes très-compétents ; j'ai mis plusieurs jours à faire des calculs, à établir les prix de revient... Vous voulez bien dire mon discours brillant, je serais plus flatté que vous le dissiez consciencieux, car il est le résultat de longs travaux...

Oui, j'ai reconnu que les soieries russes étaient de 20 p. 100 meilleur marché que les nôtres. Les

Russes sont fiers, et à juste titre, de produire de si belles soieries; cependant les nôtres sont fort au-dessus, et sont achetées, quoique plus chères.

Le luxe est, aux yeux de certains hommes, une bien odieuse chose. Pour moi, il est un des signes de la civilisation. C'est ce qu'on en pensait à Florence et à Venise, qui n'étaient pourtant pas des monarchies. Là on ne méprisait pas le luxe, et on s'en est bien trouvé, car le goût, qui se forme en se livrant au luxe, a été pour quelque chose dans les créations immortelles de ces peuples, créations qui attirent encore les étrangers chez eux, et conservent à leurs descendants comme un reflet de leur ancienne splendeur.

Eh bien, ce luxe a ses règles, a ses caprices. Vous trouverez peut-être cette raison puérile; mais placez des hommes qui ne s'y connaissent pas devant deux tableaux; il leur paraîtra peut-être bien ridicule si l'on dit devant eux que celui-là est remarquable par le dessin, et cet autre par la couleur.

Quand il s'agit d'étoffes, la préférence peut être décidée par des raisons de cette nature. Les étoffes de France ont une supériorité qui est due à leur couleur, à leur dessin. On admire nos peintres, et on a raison; mais il y a des hommes que j'admire encore plus qu'eux : ce sont ces dessinateurs sans renommée et pleins de génie, ces dessinateurs de Lyon et de Mulhouse... (Très-bien!)

J'ai vu des cartons entiers de ces dessins exposés à Londres, et qui m'ont rempli d'admiration. Quand on a quelque sentiment de l'ornement, quand on a su apprécier une arabesque de Raphaël à Rome, on est confondu d'admiration pour le génie de ces artistes, qui font obscurément la fortune de la France. Du reste, ils en sont bien dédommagés!... (Vive approbation et applaudissements sur presque tous les bancs.)

M. Benjamin Raspail. — C'est la vile multitude! (Exclamations et murmures à droite.)

M. Thiers. — Voulez-vous que je vous dise, puisque vous avez rappelé ce mot dont les partis font un si odieux usage, et qu'on a bien mauvaise grâce de citer dans un moment où je tâche de défendre la prospérité de nos ouvriers, voulez-vous que je vous dise ce qu'a fait la vile multitude, elle a fait fuir les bons ouvriers. (C'est vrai! — Dénégations à l'extrême gauche.) Savez-vous ce qui se passe aujourd'hui? Nos fabricants, malgré leur supériorité, ont été épouvantés des progrès qui avaient été faits, je ne dirai pas en Angleterre, mais en Autriche, mais en Russie; et qui en a été la cause? savez-vous qui? ce sont ceux qui ont terrifié les bons ouvriers, et les ont obligés de porter leur industrie à l'étranger... (Oui! oui! — Très-bien! très-bien! — Murmures à l'extrême gauche.)

M. Malbois. — C'est incontestable; vous avez mille fois raison!

M. Thiers. — Messieurs, j'ai fait, je dois le dire, des efforts inouïs pour ôter tout caractère politique à cette discussion.

Voix nombreuses. — C'est vrai! c'est vrai!

M. Thiers. — Hier j'ai été jusqu'à, permettez-moi de dire le mot, jusqu'à caresser mes adversaires pour les amener à entendre pacifiquement la discussion des plus grands intérêts du pays, je l'ai fait pour le pays, pour cette Assemblée qui a besoin de s'honorer... en elle est la liberté, sachez-le bien... et elle a besoin de s'honorer... (Très-bien!) J'ai cru que c'était l'honorer que de lui faire discuter paisiblement ces grands intérêts. Je me serais regardé comme coupable si j'avais prononcé un mot qui pût blesser un côté de cette Assemblée, et, si je rappelle en ce moment un souvenir politique, c'est vous qui m'y avez obligé par des interruptions, je ne dis pas injurieuses, non, mais malveillantes. Je vous dis la vérité : en Russie, en Autriche, ce sont des ouvriers partis de Lyon, des ouvriers aimant le calme, redoutant les agitations, qui sont allés porter notre industrie au dehors.

M. Pelletier, *de sa place.* — C'est l'état de siége qui les a renvoyés. (Exclamations et rires ironiques à droite.)

M. le président. — N'interrompez pas!



M. Pelletier *descendant de son banc vers la tribune.* — Ils sont venus chez moi avant de partir... Je sais pourquoi... Je demande la parole.

A droite. — A l'ordre! à l'ordre!

M. le président. — Monsieur Pelletier, vous avez interrompu trois fois...

M. Pelletier, *au pied de la tribune.* — J'ai demandé la parole. (Agitation générale.)

M. le président. — Vous avez interrompu; vous n'avez pas demandé la parole.

M. Pelletier. — Vous ne m'avez pas entendu; je l'ai demandée. (A l'ordre! à l'ordre!)

Voix à droite. — Faites respecter l'orateur qui est à la tribune.

M. Thiers. — Comment donc! nous allons avoir dans quelques jours une déplorable arène ouverte, que moi je n'aurais pas ouverte s'il eût dépendu de moi, où nous pourrons assurément nous livrer à nos tristes passions, si nous le voulons; et quand il s'agit ici des plus respectables intérêts, nous ne saurions pas donner un instant le spectacle de l'esprit de paix et de concorde...

M. Pelletier. — C'est vous qui avez commencé à parler du socialisme. (A l'ordre!)

M. le président. — Je vous rappelle à l'ordre, monsieur Pelletier, pour votre nouvelle interruption; c'est la quatrième.

M. Thiers. — Je n'ai appelé personne socialiste.

M. Pelletier. — Je m'honore de l'être.

A droite. — Taisez-vous, en attendant !

Cris nombreux. — En place! en place!

(M. le président ordonne à MM. les huissiers de faire dégager les abords de la tribune.)

M. Thiers. — Je me reproche d'avoir cédé à l'aiguillon des interruptions. Oui, j'ai eu ma part de torts, c'est de me laisser atteindre par ces interruptions. Il faut les dédaigner, il faut discuter paisiblement les intérêts de notre pays. Dites ce que vous voudrez, injuriez-moi... (Réclamations bruyantes à gauche. — *A droite.* Très-bien ! très-bien ! — Continuez !)

M. Pascal Duprat. — On ne vous a pas injurié !

M. Thiers. — Non !... non !... Je ne me plains plus !

Je reprends en demandant pardon à l'Assemblée d'être sorti, par ma susceptibilité peut-être, d'être sorti du sujet, d'un sujet qu'il faut traiter tel qu'il est, et qui est bien assez grand pour mériter exclusivement notre attention.

Eh bien, je vous disais : Non, ce n'est pas le bon marché de ces produits qui les fait accepter par les pays étrangers. Si j'avais ici le détail du chiffre de nos 1,100 millions d'exportation, je vous prouverais qu'il y a pour 8 à 900 millions de produits qui ont leurs similaires dans le monde, tous à meilleur marché.

Mais vos soieries façonnées, vos rubanneries même, et les hommes de Lyon qui sont ici peuvent le dire, vos soieries, vos rubanneries, dont le chiffre d'exportation s'élève à 200 millions, sont supérieures en cherté à toutes les soieries, à toutes les rubanneries rivales : c'est leur perfection qui les fait acheter.

Nos produits de Mulhouse, croyez-vous qu'ils soient à meilleur marché? Non, ils sont plus chers. Ils ont pour eux le goût, la perfection, et aussi la renommée, comme la soierie elle-même. Notre civilisation française a en effet deux choses pour elle, la supériorité et la renommée, car il ne suffit pas d'avoir la supériorité, il faut aussi passer pour l'avoir. Les arts ont leurs caprices, l'esprit a ses caprices, le luxe a aussi les siens. La perfection ne lui suffit pas, il lui faut la renommée. Les Russes feraient des soieries aussi perfectionnées que les nôtres, qu'on n'irait pas les chercher, parce que leur réputation ne serait pas aussi grande.

Ce n'est donc pas le bon marché qui nous fait placer au dehors 1,100 millions de produits, c'est leur beauté et leur réputation. Si nous acceptions pour toute la masse de nos produits la concurrence étrangère en ouvrant notre marché, le gros de nos produits serait écrasé. On le pense ainsi à Mulhouse parmi les hommes les plus expérimentés. Il n'y en a qu'un qui fasse exception, un très-honorable, je le sais. Mais il est dans son opinion isolé même dans

sa famille. C'est un homme qui a fait une fortune très-légitimement acquise; qui occupe dans sa province un rang très-distingué. Mais tout le monde a ses singularités d'esprit : M. Sainte-Beuve le sait; et parmi les personnes qui pensent comme lui en politique, il en est peu qui le suivent sur la question qui nous occupe.

Eh bien, M. Dollfus a pensé autrement que tout le monde dans sa province, il est presque seul de son avis. Savez-vous ce que disent les autres? Ceci : Qu'est-ce qui nous permet de faire des tissus d'une très-grande finesse? C'est la possibilité d'en faire de très-inférieurs. Savez-vous ce qui permet de faire du fil très-fin? c'est la possibilité d'en pouvoir faire de médiocre; parce que les frais se répartissent, et que, si l'on ne faisait plus de tissus de qualités inférieures, on ne pourrait plus faire des tissus d'une grande finesse. Si donc on commettait la faute, dans l'espérance de vendre une plus grande quantité de beaux tissus, de sacrifier à l'étranger la masse de nos tissus communs, on perdrait bientôt les uns et les autres, comme en frappant la racine d'un arbre on en voit bientôt jaunir la tête.

Eh bien, cet argument, dont vous avez voulu tirer tant d'importance, auquel vous m'avez accusé de n'avoir pas répondu, cet argument, vous voyez combien il est puéril. J'y avais répondu hier.

J'avais dit que c'était la perfection de nos pro-



duits qui nous sauvait; oui, la perfection! Je vous ai dit qu'il y avait là une juste raison d'espérer que cette perfection nous sauverait dans l'avenir. Oui, l'Angleterre, peut-être, nous battra avec son bon marché; mais nous ne serons pas battus quant à la beauté de nos produits, si nous savons nous gouverner. Il y a des qualités qui, chez les peuples, se transmettent de génération en génération. Les Florentins sont restés, en Italie, les maîtres, comme manufacturiers et comme artistes, et si Venise a su conserver trois siècles de plus le sceptre du commerce, c'est qu'elle a su se gouverner. Eh bien, nous resterons les maîtres, je l'espère, nous conserverons le sceptre, sous le régime d'une protection bien entendue, tant que nous saurons protéger les arts, tant que la civilisation ne sera pas abaissée chez nous, tant que nous resterons une nation éclairée, fière d'elle-même, qui sait perpétuer son avenir en honorant son passé; nous conserverons cette supériorité surtout, si nous savons enfin à tous ces avantages joindre celui d'un bon gouvernement. (Assentiment marqué.)

Il y a un fait sur lequel je n'ai pas pu insister dans la séance d'hier, parce que j'étais très-fatigué, et surtout parce que je suis encore plus sensible à la fatigue de l'Assemblée qu'à la mienne.... C'est la Suisse! Il n'y a pas un exemple plus éclatant contre vos théories que celui de la Suisse. Là, dit-on, il

n'y a pas de tarifs : il commence cependant à y en avoir; la Suisse vient de se donner des tarifs. Je ne veux pourtant rien exagérer, quoiqu'on exagère tout contre moi.

La Suisse s'est donné des tarifs, mais, j'en conviens, point encore dans une intention de protection. C'était peut-être bien dans cette intention que quelques hommes les ont voulus; mais, pour le plus grand nombre, c'était dans une intention toute financière. On a supprimé les impôts de canton à canton; et, comme il fallait bien les remplacer, on y a suppléé par un droit à la frontière. C'est un impôt général, une sorte de tarif déjà, mais un tarif très-insuffisant, je le reconnais. Et savez-vous ce qui a fait que les nouveaux gouvernants de la Suisse ont trouvé crédit pour faire convertir tous ces impôts locaux en un impôt général? C'est que la Suisse avait déjà le sentiment des difficultés auxquelles son industrie est exposée faute de protection. Voulez-vous que je vous les fasse connaître? Les voici. S'il y avait un pays où l'expérience de la liberté du commerce pût être tentée sans danger, c'était la Suisse; et vous allez voir pourquoi la liberté du commerce devait réussir là, si elle devait réussir quelque part.

La Suisse avait d'abord pour elle les distances, et vous avez dit vous-même que c'était la meilleure des protections. Il fallait que le produit rival traversât ou l'Allemagne ou la France, traversât en transit



diverses lignes de douane, ce qui entraîne toute espèce de formalités et de frais. Il fallait donc franchir ces distances. La Suisse avait en outre un sol admirablement disposé pour l'économie de la production dans la force motrice, un sol couvert de chutes d'eau. Il y a, il est vrai, des machines à vapeur en Suisse. Mais il y en a infiniment moins que dans les autres pays, parce que les chutes d'eau sont une force motrice dont on fait un grand usage.

Il y avait un peuple d'une économie et d'une sobriété merveilleuses. On trouve, dans les cantons de Saint-Gall et d'Appenzell, des ouvriers en mousseline pour 10 ou 12 sous par jour. De plus, grâce à cet esprit d'économie, grâce à l'esprit financier et spéculateur des Suisses, il y avait dans ce pays une masse de capitaux telle, qu'à Bâle et à Genève l'argent était à beaucoup meilleur marché que chez nous. Je ne crois pas exagérer en portant le taux de l'intérêt de l'argent à 2 p. 100 de moins qu'il ne l'est en France.

Il y avait en outre un peuple qui s'habille d'étoffes fabriquées dans le pays, un peuple moitié pâtre et moitié industriel. Dans les longues nuits d'hiver, au milieu des neiges, on vit là pour rien, et l'on travaille avec une rare patience. Tout le monde en effet a remarqué que la main-d'œuvre est à très-bon marché partout où l'on réunit au travail agricole et pastoral le travail industriel.

On avait donc en Suisse les meilleures de toutes les protections : la distance, l'esprit d'économie, la sobriété, le bas prix de la main-d'œuvre, l'abondance des capitaux.

Que de conditions pour bien produire! On a commencé par filer, par tisser, et ensuite on a imprimé. Savez-vous ce qui arrive aujourd'hui? La filature a beaucoup diminué, le tissage de même; il ne reste plus que la peinture des toiles, et encore on ne peint en très-grande quantité que des toiles communes d'une certaine forme, qu'on livre aux Hollandais.

Il y a une espèce d'association entre les Suisses et les Hollandais, qui occupent, les uns les sources du Rhin, les autres son embouchure; les Hollandais sont les commerçants des Suisses, comme les Suisses sont les manufacturiers des Hollandais.

La Hollande porte dans l'Inde, à Java, dans ce qu'on appelle les Indes hollandaises, certaines toiles que les Suisses font à bon marché; cette fabrication est aujourd'hui la plus importante de celles qui restent à la Suisse.

Dans quels produits se réfugie donc l'industrie suisse? Dans les produits pour lesquels la main-d'œuvre est tout, la mousseline, qu'on enlèvera difficilement aux Suisses, parce qu'ils l'ont toujours faite, et qu'ils la font à un bon marché rare; parce que, dans la mousseline, il y a beaucoup de broderie, et



que, dans la broderie, la main-d'œuvre est presque tout. Il leur reste encore l'horlogerie, qui, dans certains cantons, est une source de richesse, et où tout est main-d'œuvre. Il leur reste encore les soieries unies; pourquoi? Parce que, sur le versant des Alpes, vis-à-vis de l'Italie, ils sont à la source de la matière première, et aussi parce qu'ils ont des ouvriers très-patients. Nos ouvriers, il faut le dire, ont leur orgueil. Les ouvriers de Lyon, habitués qu'ils sont à ne faire que les soieries façonnées les plus riches, ne font pas volontiers des soieries unies; ils s'y refusent ou s'y plient difficilement, et il en résulte une plus grande cherté. L'ouvrier suisse est plus modeste; s'il y a des soies brutes de dernière qualité, il s'en empare, et il a la patience de les nettoyer; il fabrique ainsi des unis qui se répandent partout.

En sorte que cette Suisse, que vous citez toujours, voici son état :

Elle avait plus qu'une autre toutes les conditions favorables pour réaliser la liberté du commerce.

Eh bien, la liberté du commerce lui a déjà fait perdre une grande partie de la filature et du tissage; il ne lui reste que l'impression de certaines étoffes dont les Hollandais, par une rivalité toute naturelle avec les Anglais, se sont constitués les importateurs dans les Indes hollandaises, parce qu'ils aiment

mieux leur donner des goûts suisses que des goûts anglais. Voilà la chose simplement rendue.

Il reste donc aux Suisses ces étoffes dont je vous parle, puis la soierie unie, la mousseline, la broderie, l'horlogerie, et aussi les machines. Ils font, en effet, des machines, parce que, dans les machines, la main-d'œuvre joue un rôle considérable. C'est par exemple ce qui fait que nos locomotives coûtent moins cher que les locomotives anglaises, en valant tout autant; car nous en plaçons en Russie, en Autriche, dans la Méditerranée. Eh bien, de même les Suisses, quoiqu'ils ne produisent pas le fer, ont réussi dans les machines, à cause du bas prix de la main-d'œuvre.

Ce peuple, qui avait de si heureuses conditions dans la distance, l'économie, les capitaux, la main-d'œuvre, voit disparaître une partie de son industrie, et il ne conserve que celle qui consiste surtout dans la main-d'œuvre. Vous voyez qu'il n'y a pas d'exemple plus concluant contre vous, et je suis convaincu que si vous acceptiez ce système, qu'on vous propose d'une manière aujourd'hui fort adoucie... sauf à vous le faire subir plus tard tout entier avec ses conséquences... si vous l'acceptiez, vous perdriez la filature; après avoir perdu la filature, un peu plus tard, vous perdriez le tissage, et quand vous n'auriez plus ainsi les matières premières de votre impression sur toile, vous verriez disparaître cette ad-

mirable industrie des tissus peints, qui est une de vos grandes sources de richesse.

Je sais bien que rien n'est parfait, que par conséquent il peut y avoir çà et là quelque changement à apporter à nos tarifs de douane, ce qui explique pourquoi depuis trente ans nous nous en occupons sans cesse... je ne dis donc pas qu'ils doivent rester immobiles, mais je dis que le système protecteur en lui-même est excellent, et qu'il ne faut pas le qualifier comme vous l'avez fait.

Je dis, permettez-moi de le répéter, que vous avez parlé en jeune homme quand vous avez légèrement qualifié le système qui a fait la prospérité de notre pays, le système qui a fait la grandeur de l'Angleterre, dont elle n'est sortie qu'en partie, par une entreprise encore douteuse. Ce système, deux jeunes nations appelées à un grand avenir dans le monde, la Russie et les États-Unis d'Amérique, l'ont adopté, sans se soucier de savoir si c'est de la liberté ou du servage, mais parce qu'ils y voyaient l'instrument de toute grandeur, de toute prospérité, c'est-à-dire de tout travail. (Vives marques d'approbation.)

FIN.

PARIS. TYPOGRAPHIE PLON FRÈRES, 36, RUE DE VAUGIRARD.

